& Secrets You Need
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 交易人

DEAL MAKER

## 成功交易的技巧和秘诀

〔美〕罗伯特·劳伦斯·库恩／著
Robert Lawrence Kuhn

经济科学出版社
Economic Science Press

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

JM80/09

# 交易人

DEAL MAKER

## 成功交易的技巧和秘诀

〔美〕罗伯特·劳伦斯·库恩／著

曹其军 赵健康 张欲晓 张翠珍／译

张翠微／校

经济科学出版社
Economic Science Press

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

责任编辑：谢　锐
责任校对：董蔚挺
版式设计：周国强
技术编辑：董永亭

图字：01-97-1962

Deal Maker

Copyright © 1988 by Robert L. Kuhn.
© 1999 中文简体字版专有出版权属经济科学出版社

# 交易人——成功交易的技巧和秘诀

（美）罗伯特·劳伦斯·库恩　著

*

经济科学出版社出版、发行　新华书店经销
北京印刷一厂印刷
出版社电话：62541886　发行部电话：62568479
经济科学出版社暨发行部地址：北京海淀区万泉河路66号
邮编：100086

*

850×1168毫米　32开　11.625印张　280000字
1999年4月第一版　1999年4月第一次印刷
印数：0001—5000册
ISBN 7-5058-1738-8/F·1231　定价：22.00元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Jm180/09

# 交 易 人

## ——成功交易的技巧和秘诀

（美）罗伯特·劳伦斯·库恩/著

曹其军 赵健康
张欲晓 张翠珍/译

张翠微/校

经 济 科 学 出 版 社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

**图书在版编目（CIP）数据**

交易人：成功交易的技巧和秘诀/（美）库恩著；曹其军等译. -北京：经济科学出版社，1999. 4
ISBN 7-5058-1738-8

Ⅰ. 交… Ⅱ. ①库… ②曹… Ⅲ. 交易-经验 Ⅳ. F713.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（1999）第 16604 号

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 中文版序

## 你想了解交易的技巧和秘诀吗

我非常高兴将《交易人——成功交易的技巧和秘诀》一书奉献给中国读者。无论对个人生活还是事业而言，交易都是一种重要的技巧，是对如何实现人生和事业目标的一种深层次的理解。而对身处于这个充满无限生机的时代的中国人而言，交易显得更加意味深长。

这是一个如此辉煌如此激动人心的时代，经济在发展，社会面临改革与转型。显而易见，在竞争日益激烈的国际市场上，中国的企业必须取得一席之地。（可以说，）除了交易，没有什么环节能更好地帮助企业实现其战略目标，帮助个人实现自我理想。毕竟，任何组织之间的事情归根结底是人与人之间的事情。成功的人们，必定是那些能说服别人同意自己的观点和建议的人。说服别人，正是成功的交易的本质所在。

这里有一个有趣的自相矛盾的现象。一方面大多数交易发生在企业或公司这些商业场合，另一方面，所有的交易总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是由人来实施，无论是代表个人还是代表集体。因此，虽然交易的结果经常是组织性的，但是，在具体过程中交易总是个人性的。

中国有许多这样的企业主管和经理，他们致力于在战略和经营上达到国际标准，在市场竞争中立于不败之地。他们的工作态度，他们的奉献精神，令人鼓舞且富有成效。我非常乐意助他们一臂之力。本书即献给所有像他们一样渴求知识的人们。

但是，到底什么是使中国的企业家实现经济目标和个人理想的最佳方法，使经理们达到国际一流水平的良策呢？交易——无疑是一个重要的因素，学会怎样交易则是本书的主旨所在。

美国那些成功的交易人的一个重要特征就是他们交际的能力，他们能和不同的人们、不同的组织周旋，游刃有余，他们能不厌其烦地说服其他人听从他们的主张，坚持不懈，而且能在做生意的过程中营造出和谐的、合作的良好氛围。交易活动牵涉到人与人之间的互相理解和种种感受，微妙而复杂。实际上，成功的交易其技巧如此微妙，如此复杂，以至于直到最近我们才得以对其有较为充分的理解。

《交易人》一书可能是对交易的种种微妙性与复杂性的最全面的分析。我们将其间的种种因素归纳为不同的思维类别和系统，请不要担心内容太多，事实上，你也不可能记住所有的规则。记忆在此并不太重要，大量的各种不同情形下的交易经验，以及在实践中验证交易理论的经验才是最重要的。显然，对本书谈及的原则的经验越多，你越可能成为一个成功的交易者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



本书的主要目的是介绍美国那些成功的交易是如何实现的。我们学习美国经验——好的和不那么好的——然后读者判断哪些适合自己可以加以运用，哪些则应尽力避免。我深深地理解中国悠久的传统和独特的文化，因而也理解那些在中国被认为是成功的交易而在其他国家则未见得如此。

然而，我们毕竟生活在一个联系日益紧密的世界，我的目的也正在于此：将西方特别是美国的最好的交易理论和实例介绍给中国读者。通过这种方式，中国读者能学到美国成功的交易人的“秘诀”，并在与外商和国内客户打交道时运用这些原则。

《交易人》一书旨在培养中国的企业家成为具备国际水平的交易者。这其间既无魔法也无诀窍，需要的是对在商务活动中怎样交易，怎样在获得最佳商业效果的过程中，对其复杂性、微妙性和综合性进行仔细的分析和运用。

成功的交易对做生意的各方均有利。于你而言达到了目标并不意味着你交易的对方就不应达到他的或她的目标。我们会懂得最成功的交易是那些双方均达到目标因而可能继续扩大生意往来的交易。

众所周知，交易并非总是成功的，有时会有各种各样的问题导致交易困难甚至失败。我们相信处理交易的难题与探讨它的益处——从而解释如何可能且应该避免交易失败一样具有意义。

虽然交易的技巧运用于生活的方方面面，但是在组织、机构和企业实施“交易战略”时交易显得尤为重要。在企业、公司从事合资、外商投资、技术转让、战略联盟、长期贷款，特别是兼并和收购（M&A）时，交易战略更显得意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



义重大。交易战略，像兼并和收购一样，一旦正确实施，对企业的成长和获利有着远比多年良好运行的经营战略更深远的影响。交易战略是公司重组的强大工具，是一流大公司之所以成功的根本原因。

江泽民先生就曾提出在建设有中国特色的社会主义市场经济的过程中要加强现代企业制度的思想，我们将之称为“交易战略”（比如企业并购）。本书即贯彻这个方针阐述了实施交易战略时最成功的交易技巧。

中国经济的调整对企业提出了实施交易战略的要求。将国际最高水平的交易战略专业知识介绍给中国的企业，并使之适应于有中国特色的社会主义市场经济建设的需要，这一切意义深远。而对于那些致力于发展交易战略的企业而言，领会这些世界一流的交易原则是一笔巨大的财富。

我们经常听到有人说交易战略如并购对企业而言是具有风险的。风险肯定是有的，在企业合并与投资、结构转变与分裂的过程中不确定性无疑是存在的。但是在一个动态的经济环境中，不进行兼并、收购或者合资可能风险更大。最大的风险则在于迅速变化的世界中静止不前。令世人瞩目的是中国企业正开始步入世界大市场，这个特定的时代需要交易战略——一流的交易是其基本。

这是一本颇具特色的书。《交易人》一书带给中国读者的是最先进的交易理论与实践。以许多的交易实例和美国最成功的交易人的最精彩的交易为基础，本书透彻分析了成功的交易者的技巧和最优秀的企业的发展与成功。

本书旨在对现代交易理论和实践作一全面的、渐进的介绍和解释。许多素材来自我作为一个投资银行家的职业经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



验。作为一个投资银行家，我曾经为不同规模、不同领域的公司提供财务结构设计和金融战略。本书中我的观点虽然是美国式的，但我个人的兴趣更大程度上是中国式的。也正因为如此，我相信，随着中国经济的调整，所有这些理论和大多数的实例将会直接适用于中国情况。

此外，所有致力于到美国做生意以及与美国企业做生意的中国商人都应该了解美国的交易人是如何思考问题的。企业和政府的领导必须掌握一些现代心理学的概念、技巧以便对企业经营进行更好的规划、管理和持续发展。对那些能成功地和西方人做交易的中国经理来说，他们必须懂得交易的理论从而将之付诸实践。

就我个人而言，我非常珍视与中国的企业和机构合作的机会。迎接未来需要巨大的勇气和热情，而不是对过去的模仿，未来意味着变革，意味着成功和激励。中国有那么多的企业，国营的和私营的，正努力适应市场经济的需要。对此，我印象深刻。我非常乐意和这些探索经济发展战略的企业合作。在许多情况下，我们探索的战略包括经过仔细研究、精心策划的兼并、收购、合资、市场协同、技术转让或共同投资等。无论如何，不管最终的商业决策是否兼并、收购或合资，必要的战略和财务分析能帮助中国的企业家更好地理解他们目前在潜在的国际市场和国内市场上所处的位置和未来的发展前景。

这是一本关于交易理论与实践的书，既包括战略理论也包括实践经验。我现任美国日内瓦公司集团总裁，该公司是在美国开展中型非上市企业的兼并、收购、重组和合资方面的领先者。从1986年以来，日内瓦公司比美国任何其他公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



司完成的企业并购都多。日内瓦公司是一家专做各种交易(deal-making)的公司。做交易就是我们的任务，也是我们惟一的生意。实际上，我操作过的企业交易不计其数，正是这些大量的我亲历过的真正以个人经验为根据的交易才促使我写作了这本书。

另外，日内瓦公司是世界上最富有经验的从事企业市场价值评估的公司之一，在过去10年里已为1万家私人企业进行了评估。日内瓦公司的其他业务包括为企业成长而进行的企业价值建设咨询，提供产业和投资信息，以及提供大量的包括建立雇员所有制公司在内的金融服务。

我很高兴《交易人》一书在中国的出版。我一直敬佩中国人民的智慧和奉献精神，而当前中国企业面临的商机是前所未有的。在现代社会，伴随着世界成为一个共同的大市场，各种文化间的相互理解成为一种商业必需——这一点在交易中显得尤为重要。我相信本书关于交易理论与实践的阐述对广大的中国读者而言将会被证明是信息丰富的、有趣的和有用的。

自从1989年受中国国家科学技术委员会之邀讲授和从事高技术产品产业的专题咨询以来，我一直与中国开展合作。从那时起，我有幸对中国的经济政策提出一些建议，比如像兼并、收购这样的交易战略如何加速中国的经济改革，中国企业如何运用并购重组公司，促使公司成长壮大。

在中国，我也一直积极地从事商业实践，为中国的企业制定最优发展战略，促成中国企业与国外企业的合资、技术转让以及外商在中国的投资。近来，我正在与中国广播电影电视总局在现代传媒方面开展广泛的合作，与中国中央电视

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



台合作了许多节目，包括介绍中国改革和发展的纪实片。我非常感谢在本书写作过程中帮助过我的人们。我要特别感谢我的两位合作伙伴和好友周楠先生和朱亚丹先生，感谢他们自我来中国工作以来给予我的指导、建议、奉献和永恒的友谊。另外，我还要感谢刘钧先生在本书写作过程中的热情帮助。

成功的交易对于中国极其重要——我热切地期盼着读者的回音。中国有着美好的前景，我非常荣幸能在这个进程中贡献出自己的力量。本书的出版再一次表明了我对中国的信心。

罗伯特·劳伦斯·库恩

1999 年 3 月

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 前 言

## 成功交易的乐趣

我撰写本书的目的主要是为了将我在交易生涯中所领悟到的交易艺术传授给每一位交易人，并教给他们做交易的技巧和秘诀。我是一个投资银行家，我的主要工作是从事兼并、收购、企业重组及开拓新业务。我曾获得脑科学方面的博士学位，并在企业战略及创造性管理领域拥有学术地位，这个背景无疑将有助于我以务实有效的方式来阐释纷繁复杂的交易世界。我从事的主要是市场交易，我所提出的也主要是具有实际操作性的建议。

从很多方面看，生活本身就如同一种交易。为了生活我们就得进行交易，交易是生活中经久不衰的组成部分，从工作到休息，你时时刻刻都不能避免交易。你可能在这些交易中游刃有余，亦或力不从心，本书将有助于你在工作、学习乃至个人生活方面都获得成功。

我的主要目的是让你掌握以下技巧和秘诀：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



——学习发现良好交易的技巧；

——揭示促使交易发生的秘诀；

——使用这些技巧和秘诀做交易；

——在交易中取胜并获得更多的乐趣；

——欣赏那些实践中最优秀的交易人的成功之道。

从交易开始时的喜悦，到交易结束后的满足，可以说做交易的每一个步骤都是令人兴奋、令人迷恋、令人激动的。没有什么（或者说几乎没有什么）能够比成功的交易更使人满足、陶醉。

但是，交易并不总是意味着玫瑰和奖牌，一些交易甚至如同哑弹——期盼已久的结果迟迟没有出现，而令人沮丧的后果却接踵而至，为什么会发生这样的情况？这就需要我们从成功与失败中吸取经验和教训。

我曾经做过一些令人振奋的交易，曾经在非常陌生的环境中与人洽谈生意，也曾经与很多国内最著名的交易专家合作共事，这些精力充沛、不断进取的交易专家以他们的能力、智慧、毅力和决断做成了一笔笔令人难以置信的交易，也战胜了一个个令人目眩的交易对手及同盟。他们对管理、金融及法律了如指掌，同时也不曾忘记政治、学术及宗教。在交易过程中，有时艰难曲折、险象环生，有时则风平浪静、轻松愉快，不管遭遇什么样的情况，他们始终都是坚强的、不可战胜的。我和这样一些交易人共同合作，也相互竞争，不管交易结果如何，我总是从中受益无穷。本书将对我在交易生涯中的收获进行总结。

我将以新颖的观点结合基本的要求来提高你的交易技能。一言以蔽之，优秀的交易人实际上就是互谅互让艺术的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



实践者，他们的投入是紧张繁忙的操作运营，产出则是创造性的经营战略，而积极主动的交易磋商是行之有效的工具，这期间往往会产生一些成功交易的脍炙人口的故事。

让我来告诉你成功交易人的秘诀。一些重要的原则发挥着至关重要的作用，最优秀的交易人往往根据感觉从事交易，而这些感觉常常是闪念之间捕捉到的、具有吸引力的、而且是行之有效的。你完全可以做他们所做的事，我的观点是每个人都能够成为杰出的交易人。但是，要成为一名杰出的交易人，你需要具备预见性、洞察力以及相应的技能。所以你可能会表现得易于动怒、缺少耐心、甚至唐突无礼，这种情绪的强烈程度以及决断魄力必将会影响你的交易策略和交易安排。我总是在伺机行动，并取得成效，这正是交易的重要性所在，也正是获得交易成功的关键所在。

罗伯特·劳伦斯·库恩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 概 论

## 如何成为一名交易专家

本书是你提高自身素质的指导手册，它将以轻松愉快的笔调，教给你发现并完成高水平交易的技能及工具。换言之，你可毫不费力地有所收获。

在现实生活中，交易无所不在，每个人都会受到交易的影响，任何组织机构都不可能与交易绝缘。既然你必须进行交易游戏，你就应该使它顺利运作，并从中获得乐趣。如何获得乐趣呢？拥有乐趣就意味着交易成功。那么又如何使交易成功呢？本书将为您提供成功进行交易的技巧和秘诀。由于你的交易越做越好，因而你将会越来越喜欢交易。

交易过程与玩扑克牌相似，除非你熟知规则，否则就不要轻易下赌注。你既要熟悉与朋友之间的游戏规则，更要掌握与老奸巨猾的对手之间的游戏规则，做交易时勉强应付与仔细斟酌之间的差别是很大的，就如同杂花顺和同花顺之间的区别一样。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



本书将毫无保留地向你介绍做交易的技巧和秘诀，并不是要故弄玄虚使你对交易心存疑虑，但是你不应该被交易的简单现象所迷惑，事实上，你越深入探索，越会感到它奥妙无穷。不妨坚持读完本书，我将向你介绍有关做交易的画龙点睛之笔，那就是：

你必须喜欢与人打交道。

你必须喜欢交易。

做到这两点你就会有一个好的开端。

怎样使用这本书呢？本书旨在传授技巧、揭示秘诀、列举案例、解决问题并提出适用性原则。你将从本书获得做交易的能力，并成为一名杰出的交易人（至少你可以确确实实地提高你的交易技能）。

怎样促使交易发生？如何使交易获得成功？这是本书将要阐释的两个重要问题。第一个问题的关键在于怎样认识交易并促使其成交，以便有效地节约你的时间；第二个问题的关键在于如何使交易变得对你有利，从而使你的工作高效进行。

从公开的协议到秘密的协定，本书将适用于各种类型的交易。书中提出的原则将帮助你更好地开展交易，甚至更加喜爱交易（前者是我的承诺，后者则是一种良好的希望）。

交易具有无穷的魅力，它时时刻刻存在于我们的工作和生活之中，只要你适当使用技巧、尊重秘诀，你将建立良好声誉，促进事业发展，并赚得更多的金钱。你可以以自己所希望的条件购买或出售你愿意买或卖的东西，从住房到音响设备，从新轿车到老企业，你都可以进行交易。本书还将帮助你与从高级到低级的各种不同类型的销售商和代理人打交

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



道，它将增强你的财力，并帮助你建立良好的人际关系。某种意义上讲，与朋友、家人乃至配偶交往实际上也是一种交易。

## 交易的技巧和秘诀

10 种交易技巧和 40 个交易秘诀都是简明扼要、精练准确的，如同许多制作精美的小吃以便你更易于消化。每个交易技巧或交易秘诀都是一份完美的菜肴，一种精选的美味，你既可以坐下来细嚼慢咽，仔细品味；也可以根据你的胃口狼吞虎咽，饱餐一顿。

第 1、2 篇中描述的每个交易技巧和交易秘诀都是交易过程的一个特定组成部分，揭示了交易的意义及方法。我将着重强调交易的实践经验，并对一些相关的案例和概念进行介绍，以期对你提供有益的帮助。

交易技巧部分主要介绍对发现、选择、筹划、进行交易的一般观念和看法。

交易秘诀部分主要阐述在互谅互让原则基础上进行交易的重要因素。

纵览目录可以对本书的脉络有一个总体印象，逐次阅读 10 个交易技巧和 40 个交易秘诀则能够加深你对这些技巧和秘诀的了解，体会它们的不同侧重点以及相互之间的关系。你可以感受到，我没有刻意去叙述做交易的过程，而是将枯燥的过程融入对交易技巧和交易秘诀的介绍之中，从而使你的交易技能逐步达到炉火纯青的地步。

知识性与趣味性并存是本书的一大特色，我认为你在享

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



受本书的趣味性的同时更应该注重它的知识内涵。所以，请你在欣赏妙趣横生的案例时，不妨扪心自问，应该从这些技巧中吸取什么经验？如何将这些秘诀付诸应用？

本书讲述的秘诀可能并不神秘，但是千万不要轻视你所熟悉的事物或原则，有时候，显而易见的选择就是最大的秘密，众所周知的观点正是最需要保守的机密。而这些秘诀正是你交易成功的重要因素。

## 章节结构

本书按照做交易的过程以及各种因素的因果关系顺次介绍交易的技巧和秘诀，具有较强的逻辑性，所以请你依次进行阅读。

第 1 篇主要介绍了交易和成功交易的概念和观点，并例举了一些优秀交易专家的个性特征，这些案例对于学习掌握交易技巧和秘诀，提高交易水平具有重要的参考价值。本篇还为开展良好的交易设计了基本的框架，是你做出并评估交易战略的重要指南，也为你采取适当的交易手段提供有益帮助。

第 2 篇主要剖析了交易过程中的各种组成要素，分析了交易开始阶段的组织、构成、评估及特征，提出了进攻型、防守型等多种类型的交易策略，同时也详尽介绍了交易中的各种阴谋诡计以及技术手段，并从下棋、运动、性及战争中演绎交易的秘诀。

在每一篇结束部分，我将留给你一个问题，问题中涉及的案例均来自有关交易历史发展中的逸闻轶事，通过对当时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



纷繁复杂的背景条件的介绍，我们鼓励读者找出各种可能的解决方法，并作出最佳选择。当然，这些问题必须具有一定的实用性，你所要做的是突破传统思维的束缚，尽可能地拓宽认识观念，这种试验可能比较困难，但你不妨进行尝试，提出你的观点和建议，你的答案没有正确或错误之分，或许你提出的建议要比我的建议好得多，而我将引以为豪，我期待着本书能够发挥魔力，使你战胜我。

## 读者的自由选择

你可能会觉得概论部分比较枯燥，或者认为本书的线性布局比较单调，请不必担心，你完全可以忽略本书的结构及纲要，根据个人的爱好和需要随意阅读任何章节，浏览任何一个交易技巧和交易秘诀。本书并不是小说，如果有些内容与你的观点不谋而合，你完全可以跳过它而阅读其他部分。你的积极性越高，学习的效果也就越好。

我所总结的交易技巧和交易秘诀简明易懂、轻松适用，且便于快速阅读，你可以在其中尽情地徜徉漫步，不必受各种交易程序的约束，遵照你的兴趣，发挥你的灵感，充分掌握其中的奥秘。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 目 录

**中文版序：你想了解交易的技巧和秘诀吗〔1〕**

**前言：成功交易的乐趣〔1〕**

**概论：如何成为一名交易专家〔1〕**

**第 1 篇**
**交易技巧**
**怎样组织交易**

交易技巧 *1* 什么是交易〔3〕
交易技巧 *2* 什么是成功的交易〔12〕
交易技巧 *3* 怎样成为优秀的交易人〔20〕
交易技巧 *4* 怎样学习技巧〔29〕
交易技巧 *5* 怎样保守秘密〔36〕
交易技巧 *6* 怎样发现点子〔44〕
交易技巧 *7* 怎样作出选择〔52〕
交易技巧 *8* 怎样确定目标〔58〕
交易技巧 *9* 怎样筹划策略〔65〕
交易技巧 *10* 怎样制定方案〔75〕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 第 2 篇
# 交易秘诀
## 怎样做交易游戏

交易秘诀 1 平衡影响力〔83〕
交易秘诀 2 定位交易各方〔91〕
交易秘诀 3 洞察个性〔97〕
交易秘诀 4 考察地盘〔105〕
交易秘诀 5 权衡大小〔112〕
交易秘诀 6 评估价值〔119〕
交易秘诀 7 风险评估〔126〕
交易秘诀 8 确定立场〔132〕
交易秘诀 9 制定价格〔140〕
交易秘诀 10 学会开局〔150〕
交易秘诀 11 策划中局〔155〕
交易秘诀 12 下好终局〔161〕
交易秘诀 13 强调优势〔168〕
交易秘诀 14 回避劣势〔172〕
交易秘诀 15 发动攻势〔176〕
交易秘诀 16 加强防守〔181〕
交易秘诀 17 战胜挫折〔188〕
交易秘诀 18 走出僵局〔192〕
交易秘诀 19 修补裂痕〔198〕
交易秘诀 20 控制局面〔204〕
交易秘诀 21 合乎逻辑〔210〕
交易秘诀 22 体验情感〔216〕
交易秘诀 23 转变态度〔222〕
交易秘诀 24 感知变化〔227〕
交易秘诀 25 进行试探〔237〕
交易秘诀 26 星星之火〔242〕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 目　录



交易秘诀 27　拆除炸弹〔247〕
交易秘诀 28　玩弄技巧〔253〕
交易秘诀 29　讨价还价〔259〕
交易秘诀 30　勇于创新〔265〕
交易秘诀 31　管理时间〔276〕
交易秘诀 32　维持动力〔281〕
交易秘诀 33　适时成交〔289〕
交易秘诀 34　雇用专家〔295〕
交易秘诀 35　训练团队〔303〕
交易秘诀 36　精打细算〔307〕
交易秘诀 37　谨慎措词〔315〕
交易秘诀 38　绕过陷阱〔320〕
交易秘诀 39　努力工作〔327〕
交易秘诀 40　拥有乐趣〔332〕

附录 1　交易的组成〔338〕
附录 2　交易的范围〔342〕
附录 3　权力的象征〔345〕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第1篇

# 交易技巧

## 怎样组织交易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易技巧 1

## 什么是交易

### 交易是生活

1920 年，当波士顿红袜俱乐部（Boston Red Sox）以 12.5 万美元的价格将一名投手兼外野手贝布·路斯转让给纽约扬基俱乐部（New York Yankees）时，实际上一桩“交易”产生了，很快就证明了贝布·路斯对波士顿来说这并不是一桩合算的交易。

1986 年，莫特斯将军买入罗斯·皮洛特的 7 亿美元股票，由于购买条款及附加条件合理，从而使一些多事之士的批评变得毫无说服力。而它也正是一种交易。

当证券交易委员会同意减轻对伊文·波斯基的惩罚，并与之进行合作，获取其朋友及同事的秘密记录时，这也是一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



种交易。

当公司购买和出售商品及服务时，当为超额进口额度提供津贴时，当你的事业被潜在的竞争对手推进发展时，这些都属于商业领域的交易。

当间谍跨越柏林桥进行交易时，当武器被贩运、人质被释放时，当导弹发射被限制、国家被分割时，这些都是属于政治领域的交易。

当达拉斯·J·R·埃威向警察和政客进行报复时，当热恋的情侣窃窃私语时，当你整天饥肠辘辘，直到晚上才饱餐一顿时，都是属于私人交易。

当你购买轿车、出售住房、调整工资或买卖股票时，你都在进行交易。与你的先生或太太结束旅行而归，让你的孩子尽早到家，消除你母亲的担心，也都是一种交易。不管交易是明确进行的，还是潜在暗含的，正是这些交易推动世界的发展。

交易就是生活，成功的人生需要成功的交易。那么如何达到交易的目标？如何建立个人的声誉？又怎样提高你的生活水平？通向成功的道路已经展现在你的面前。几乎所有的成功交易都需要精心选择并在个人、团体、组织机构之间实施交易。交易遍布生活的每一个角落，且无时无刻不在发生。不管喜欢与否，我们都是交易人，让我们都喜爱交易吧。

## 对交易的误解

我们将从关于交易的各种谬论着手，通过探讨这些理论

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



对交易所做的错误假定，以明确交易的真正内涵。

## 交易并不仅仅是取得优势

一些大众流行的新闻杂志常常长篇累牍地向我们灌输取得优势、占据主动的策略，这些宣传报道铺天盖地而来，成为我们生活中的一条风景线。但是，如果你不懂得交易磋商的技巧，你无异于傻瓜或逆来顺受的可怜虫；如果你不能克服各种威胁利诱，你只能被人征服、控制，犹如餐桌上的摆设；如果你不想在交易中谋取利益，那么你一定是比较怪僻的人物，似乎乐于为别人充当嫁衣。既然我们都不愿意成为呆笨愚蠢、优柔寡断，或者如清汤挂面一般乏味无聊、无足轻重的人，那么我们不得不在交易游戏中想出胜人一筹的策略和方法。

但是，交易往往是短暂的、缺乏预见性的，今天的一笔不义之财，很可能会使明天的滚滚财源化为乌有，谁也不能预测未来的财运。具有讽刺意味的是，人们往往对未来一无所知，对短期行为可能导致的长期后果也很少进行评估。一些人满足于通过迂回曲折的方法获得交易优势，并对自身的交易技巧及交易收益沾沾自喜；但事实上，他们将交易搞得一团糟，在交易谈判中张口结舌，从而难以在交易中处于不败之地。

## 交易并不仅仅是进行谈判

聪慧敏捷的谈判是交易中不可或缺的一部分，但它并不是交易的全部。做交易不仅要具有高超的磋商能力，而且还需具备广博的才能和广泛的技能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



做交易是一个过程，而交易磋商只是一种特殊技能。做交易的涉及面比我们通常想像的要广得多，如果你在交易之初就开始谈判，那就意味着你已经在相当程度上接受了这笔交易。而事实上，你应该首先决定这笔交易是否值得去做，然后再进行谈判。如果你对一笔毫无价值的交易进行磋商，那是全然没有意义的。所以我提出忠告，请你在确定一笔交易应该去做或必须去做以后，再进行交易磋商，与其在无意义的交易谈判中语惊四座，还不如在有价值的交易磋商中表现平平。

不少专家通过研讨会或出版专著来传授谈判的技巧，我对他们所做的工作表现钦佩，同时我也希望他们能够明确学生的对象，一些交易人缺乏的并不仅仅是交易谈判的技巧，而是到底该如何进行交易，本书的着眼点主要在于后者。

## 交易并不仅仅是战术问题

交易是战略与战术的统一，即如何对交易进行周密计划，如何适时开展交易，这就需要进行创造性的抉择和精明的运作。选择一笔很好的交易，预测其是否可行，比进行交易磋商要重要得多，所以你应该成为优秀的交易专家，而不仅仅是出色的谈判家。

如果你还不是一名才思敏捷的谈判家，请不要为之担心，优秀的交易人不见得都是成功的谈判家，你可能会对此心存疑虑，那么你不妨继续读下去。具体来讲，即便是非常迟钝的磋商者，也会由于谈判难度和谈判回合的增加而倍加兴奋，但是，一些机智聪明的磋商者可能会在不合时宜的唇枪舌战中获得微弱优势，而这种谈判技能带来的可能只是适

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



得其反的后果，所以，即使你不具备狡诈善辩的谈判才能，你也完全可以成为一名优秀的交易人，只要你拥有一套进行交易的战略与战术。

**交易并不仅限于与财务相关**

也有一些人误认为交易仅限于与财务有关的买和卖，资金的流转，仅限于那些从事企业融资及在华尔街工作的人们。事实上，每个追求进取的人都可以通过学习交易技能来完善自我，这对我们的生活会产生积极而深远的影响。

## 《圣经》中关于交易的记载

《圣经》中有许多关于交易的生动案例。

上帝赐给亚当和夏娃美丽的伊甸园，但前提条件是不能吃禁果。

上帝分封亚伯拉罕为一国之王，以此换取亚伯拉罕的一小块肉皮，并要求他服从上帝的旨意（“你需要什么?”“艾贝，这是一个交易，它是我的最好报价”）。

雅各虔诚地祈祷，得不到上帝的赐福就不愿意离去。

上帝在西奈山对以色列先祖的服从赐予恩典，并对他们的不尊进行诅咒。

上帝特许大卫选择对他所犯罪过的惩罚方式（他选择服从上帝的安排，承担祸患的后果，而不是让敌人逃跑）。

上帝甚至原谅了最为邪恶的犹太国王玛拿西，允许他悔过自新。

在《圣经》中，有一些交易获得了成功，例如，雅各以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一碗麦片粥买得其兄长伊少的长子名分；也有一些交易则未见成效，例如，撒拉让夏甲（撒拉的侍女）与亚伯拉罕（撒拉的丈夫）同房，希望借夏甲之身获得名义上的儿子（这种交易比较现代派，但夏甲生子之后，却受到撒拉的虐待）。

## 历史上的交易

战争和交易推动人类历史不断向前发展。翻开史册，有关交易的记载随处可见。最早的记载多数来自古老的东方，一些关于农产品交易的描述以楔形文字铭刻在石碑上。

如果没有交易，现代政治也就不复存在。阴谋的策划，承诺的破裂，接连不断的诡计以及强硬的干预，无一不是交易，一些交易甚至会改变历史的发展，例如，当希特勒与斯大林之间的不侵略协定被撕毁后，希特勒偷袭波兰，从而引发第二次世界大战。一些交易试图制止可能给人类带来的无情灾难，诸如限制军备竞赛谈判和削减核武器计划；有一些交易是大胆无畏、令人欢欣鼓舞的，如大卫达成了以色列和埃及之间的和平友好协议；有些交易是有勇无谋、缺乏判断力的，如伊拉克人希望用武器来换取关押在伊朗的人质；另外，还有一些交易充其量只是一种政治分肥，幕后操纵、武力威胁之下，在烟雾弥漫的屋子里通过物物交换的方式谋取特殊的利益。

## 交易的定义

究竟什么是交易？我们将交易定义为在两个人或团体之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



间进行的一种有价值、有报酬的交换。所谓有价值是指至少交易的一方认为具有某种价值的任何事物；所谓有报酬是指用来购买价值的所有事物，购买过程可以是有形的，也可以是无形的，但必须经过转手交换①；所谓团体是指交易的参与者。

价值和报酬的交换包括商品、服务、财富、债务、现金等价物、本票、股票所有权、专利、权利、版税、责任或承诺的交换。交换双方都追求达到特定的目的，也就是要获得各种有形或无形的价值及报酬。

一方以现金购买公司的股票或资产属于比较传统的公司买卖交易；经营较差的公司被债权人收购，并由债权人承担其全部债务，则属于比较现代的公司买卖交易②。

职工放弃闲暇时间，为公司努力工作，从而获取工资及其他利益，属于传统的私人交易；被控告犯罪的人通过承认罪行或与官方合作，减轻惩处或请求豁免，则属于较为现代的私人交易。

## 交易的复杂性

复杂性是交易的天敌，它拖延时间、消磨意志，交易人惟恐因交易复杂而出现不祥的征兆。

---

① 价值和报酬既可以是有形的（也即具有物理形态），诸如财富、工厂、设备和存货；也可以是无形的（也即不具有物理形态），诸如版权、商标、客户清单及执照。

② 要求债权人承担全部债务可能会比要求债权人支付相当数额的现金更为不利，因为这些债务中存在很大的风险及不确定性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易的复杂性与交易结果成相反变化关系，交易结构越复杂，达成交易的可能性就越小。交易应遵循 KISS 原则，也就是使交易处于简单、易行的状态（Keep It Simple Stupid），这一原则既适用于大型公司交易，也适用于较小的私人协议。（事实上，小规模的交易并不比大额交易容易操作，有时候小规模交易的难度要比大额交易大得多，因为个人更容易扰乱秩序，从而阻碍交易进程。）

交易可能相当简单，也可能非常复杂。购买代理人和小摊小贩都不需要书面证明就可以对价格达成一致；而一些公司兼并业务必须提供上百份晦涩无味的法律条文才能完成。但是，交易毕竟就是交易，每笔交易中的每个问题都必须被详察细审、仔细分析、审慎决定，不管交易规模到底是大是小。

## 交易的内容

剔除交易中实质性的东西，所有交易都是非常相似的。你的孩子与你商量每周给他多少零花钱，或通过苦思冥想为你所在的银行设计信贷限额的条款，二者具有异曲同工的效果，都是类似于同你的老板协商提高薪水的问题。

所有交易都具有共同的内容：不同利益的团体，价值与报酬的交换，一定的条款和条件，谈判过程，完成交易及相关的费用，以及协议条款和条件的执行或实施。

达成协议是交易的关键环节，它说起来容易，做起来却很难。确定交易的条款和条件是交易过程中最为重要的问题，也是冲突争议最多的领域，同时它也为勇于开拓创新的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易人提供了最大的机会——你可以挽回不可救药的尴尬场面，也可以攀登难以逾越的悬崖峭壁。

要设计出理想的条款和条件，首先要理解这些条款和条件的内涵。在建立交易条款和条件之前，应该回答以下七个问题（具体描述见附录 1）：

1. 交易什么？交易中交换的价值和报酬是什么性质和特点？

2. 花多少钱？交换的价值和报酬的数量是多少？

3. 到底值多少？交换的价值和报酬的相对收益是多少？

4. 交易有何种特点？对价值和报酬给予了何种承诺和保证（事实陈述和担保）？

5. 什么是确切的和不确切的？哪些条款和状态不能改变（非偶然的），哪些可以改变（必然的）？

6. 如何保证执行？如何向每一方提供他方对协议的遵守？

7. 如何选择时间？完成交易的时间表是什么？

## 交易的范畴

不同的交易具有不同的特征，从而需要不同的交易策略。某工厂经理同福特公司（Ford）进行谈判，或者与丰田公司（Toyota）进行磋商，需要不同的谈判策略。我们可以从交易参与者、交易场所、交易部门等不同侧面、不同角度来观察和理解交易（附录 2 中将对此进行具体阐述）。交易时的心态和情绪也非常重要，你一定要避免发生错误，因为你的感觉往往会影响你的决策。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易技巧2

# 什么是成功的交易

## 成功的交易有利于各方

成功的交易就像热恋的情人双双坠入爱河，双方享受着美好的爱情，并希望相爱到永远。然而，双方并不一定要求同时、同等程度以同样的方式获得满足；而且，其中也掺杂了个性与激情的混合，以及自我与期望的不可思议的混合。

成功的交易对交易各方意味着不同的内涵：对于经营成功的公司来说，一笔成功的交易意味着25%的年底投资回报率，他可以从中得到高额的收益；对于濒临破产的公司来说，一笔成功的交易意味着卖掉作为损失的库存，从而换取赖以生存的现金；对于一个顾问公司来说，一笔成功的交易也许意味着以低价提供服务，从而建立良好的声誉；对于政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



府机构来说，意味着加速开销使较大的拨款预算合理化。

拉瑞·海格曼从对《达拉斯（Dallas）》每集的首播中获得了丰厚收入，却没有在这一热门系列片的二轮重播中分享剩余收入。罗瑞玛制片公司（Lorimar）在片子首播中损失了巨额金钱，但从重播权转卖中获得了丰厚的利润。对于演员与制片人双方来说，这是一笔成功的交易。演员不用冒风险，在拍片之前就得到了他们的片酬，制片人承担高一些的风险（因为大多数人没有火起来，损失永远无法弥补），他们期望更多的回报。这就是交易的本质：低风险低回报，高风险高回报。

从短期来看，一笔成功的交易至少会让你自己欢欣鼓舞；而从长远来看，一笔成功的交易会使每个交易人都能分享其中的快乐。短期效应突出了自我，而长期效应促进了事业发展。在交易中，人们经常在自我与事业中选择，一旦你过于自负，就会使事业受到影响。

## 当“不好”意味着“好”时

根据街巷流行的说法，一些坚韧强健的所谓“不好”的东西实际上含有褒义；而一些柔软脆弱的所谓“好”的东西实际上是非常平庸的。这种矛盾的对立统一同样适用于评估交易。成功的交易人经常被认为是粗暴无情的，就像丛林中冷酷无情的捕猎者。

无论是进化中带来的，还是社会造成个性的扭曲，通常我们都敬仰个性坚强的人。强壮的男子很冷酷，因为男性的形象本身就是坚硬如钢，冷硬如冰，而不是柔顺如丝如缎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



女性的形象是温柔而敏感的，但几乎没有人以这种形象来形容极具个性力量的交易。

可悲的是，在我们这个世界里，这种男子汉气概似乎已经枯竭，一些人以挤压对手、蒙骗对手、甚至彻底摧毁对手来获得利益，并以此作为检验成功的标准。

太多的生意人为能胜过他们的同伴而自豪，他们必须具有某种优势，必须体验到从心狠手辣到满意地入睡的转折。在交易中，公平的价格永远不会公平，压榨永远不会停止。达成的协议在不断变化，权力游戏永远不会结束，已经达成的交易在签约时仍然会变化，简单的意思被计划的模糊与法律的辩解混淆起来，所有这些都被无情地灌输给交易人。

有些人喜欢强行施压，另一些人则喜欢欺诈行骗。前者在你痛苦不安时幸灾乐祸，后者则在你蒙在鼓里时暗自偷乐。优先权总是在转换的，最终目标也经常在发生变化。在交易中，获得优势是目标，而杀价买进期票则是游戏。获得优势者经常骄傲自大，并被取得的优势冲昏了头脑。当这类型的人在做交易时，往往更愿意主动出击，而不去耐心等待机会的来临。然而交易人渴望的并不是通过付出较大偿付而获得的权力，而是要追求投入最小化，产出最大化。

努力完成一批只有1%利润的交易可以和达成10%厚利的交易一样令人愉快。但是无论如何，当厚利的交易使整个交易变得更为脆弱，交易达成的可能性也变得更小。这样，不仅会削弱协约，动摇自信心，浪费时间，问题变得突发，而且有损双方的交易关系，毁坏名声——一切都愚蠢地牺牲在高度的自我崇拜与玩弄小聪明上。

我们将不讨论道德问题，直截了当是我们所提倡的。我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



们记录下数字与分数，为了保持公平与友谊而没有给出精确的得分点数。然而，大家知道，我们的比赛是马拉松。我们的时间超过了达成目前交易的期限。只有那些当时成功达成的交易，才会在日后被人们所称道。

## 描述一笔良好的交易

一笔良好的交易就是要使目标最优化。一般的定义意味着必须找到正在考虑中的大多数问题的结论。最优化对交易各方及交易总体来说，具有不同的意义。从交易一方的角度来看，一笔良好的交易应该能够实现一方交易人的大部分需求——而不考虑对其他方所造成的影响。换个说法就是，只要你方满意，与另一方的结果毫无关系。

“最好”的交易意味着，在合理预期的条件下，你得到的最大化与你付出的最小化之间的结合。你在交易中所付出的主要包括以下内容：

价值与报酬，现金及你所付出的其他费用。

主观风险，诸如另一方存在潜在的拖欠危险。

机会成本，诸如失去作其他交易的机会。

当交易双方同时被评估，交易使双方目标最优化时，这就是一笔良好的交易。一笔“最好”的交易是指当交易的各方遭受风险最小时，交易各方的总体目标获得最大。用集合的定义讲，一笔好交易非寻常所得，而最好的交易则弥足珍贵。大部分交易对于交易双方来说价值是不均等的，对一方来说是最好的交易，而对另一方来说可能只是一般的交易。

达成良好的交易意味着交易的顺利交割，但并不是良好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易的最后完成。尽管一笔良好的交易令人满意，但满意的根源应该有获得了更高目标——但并不仅仅是自我的优点显示。所有各方在签订合同时都应该满意，在执行合同时应该有激情，在完成合同时应该为之兴奋，在反省交易过程时应该为之欣喜。要千方百计寻找一系列与目标不相互冲突的方法，使良好交易能够顺利达成。

当一笔交易实现了所有参与者的最小目标时也被认为是良好的。一笔好交易达成 10 个月以后和达成 10 分钟后一样好，一笔好的交易经受得住时间的考验，在 10 年之后仍然能被记起。

## 良好交易中不均衡作用

请不要误解，我们对交易中较弱的一方并没有施行安全保护措施，交易双方都必须经受市场的考验，而不能依靠社会的支持。交易人必须考虑交易对方的情况，因为从长远来看，另一方对交易具有重要意义——并不是交易人乐于关心对手，而是不得以而为之，所谓知己知彼，百战不殆。

不均衡作用导致了不均等的结果。每一方都为自己寻找一般的、良好的或最好的交易。双方的争夺必然是有得有失（例如，一方赢得 $1，另一方则输掉 $1）。众所周知的是，游戏规则并不总是很公平的。因此，自己冒着风险去愚弄对手，结果就会自食其果。

一笔良好的交易并不要求交易各方起等同的作用，取得同样的成功，甚至都挣钱。例如，如果一个公司资产清理人以低于成本价买进过季商品，生产商的收益似乎就要有所损

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



失。但如果包含了生产商的总体成本，使无销路的库存转换成现金，就创造出盈利。

在另一个例子中，一个赋税亏损结转并且利润很低的公司付巨额资金购买了一家利润丰厚的公司，那么，这笔交易对双方来说都是好的。在这个例子中，买方考虑了所买公司的税前收入，而卖方考虑了能收到高额美金。

现在看一个更极端的例子，假定你能以承担部分债权购买一个处于严重财政困境的公司，公司前拥有者了结一部分债务及负收益，这是不是一个好的交易？根据我们的定义，这是一笔好的交易呢？在这种情况下，如果这是卖方作出的最好安排，答案就是肯定的。

## 相对性有助于交易

交易变化无穷，没有任何两笔交易会完全相似。然而，良好的交易都具有一个共同特点：那就是随时进行比较，评估也总是相对的。获得满足也是基于某种程度上交易各方认为结果是相对正效应。这里关键词是“相对”。为了弄清楚它的含义，我们来研究一下人类的本质。

人类本身就是擅长比较的万物之灵，人们充满激情地对近期发生的事物作出反应，即使这样做毫无意义。下面看一个例子：

假定你拥有 1000 股股票，几个月以来卖出价是每股 20 美元。在星期一，你没有预期价格会上涨。星期二时，突然传出谣言说这家公司要被接管，股票价格因此上涨至每股 30 美元。于是，你得意洋洋地挣了 1 万美元，至少字面上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如此。你把这个消息告诉了夫人、孩子以及亲戚朋友，并计划进行盼望已久的购买，一时之间你似乎成了英雄。但在星期三时，该公司对那些扰乱市场的人提出控诉，制造谣言、哄抬行市者不再抛头露面，而股票价格在星期五收盘时跌至每股 24 美元。

尽管星期五比星期一多挣了 4000 美元，你仍然感到压抑，觉得后怕，无论如何，你刚刚“损失”了 6000 美元。这种情绪上的大起大落恰恰揭示了人类擅长比较的天性。你对每股 24 美元的行情受到了每股 30 美元期望值的影响，而不是被每股 20 美元时的焦虑所左右。

现在，为了便于分析，我们直接从星期一跳到星期五时。假定不存在故意扰乱市场的戏剧性通告，而有关兼并的谣言流传得比较缓慢，公司声明要开始谈判。于是，经过一星期的行情起伏，股票价格顺利地从 20 美元上涨至 24 美元。这样，到星期五时，你会有很好的感觉，毕竟你“挣”了 4000 美元。

相对的情绪化在交易中起支配作用，绝对估价在交易中所起的作用远不如逻辑上的暗示那么重要。所谓好是有意或无意评估出来的，是与其他真实的、或想像的差的选择相对而言的。如果你想像你的交易是最好的，那么你感觉也会相对好一些；你的感觉越好，你就越想做这笔交易。

还有一种让人比较反感但又难以割舍的交易，即“在两者之间”或“在多方之间”的比较。现实中经常发生的事：仅仅因为对手做了一笔“较好”的交易，使你的情绪受到波动，以致将自己的一笔超级交易告吹。你不必过于在意对手的成功，如果你实现了自己的目标，那么，无论另一方多么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



成功都是无关紧要的。因为自我不平衡而拒绝一笔交易就像是发脾气时做了有害于自己的事。出色的交易人评估自己得到什么，而不是看别人得到什么，他们是万万不会做有害于自己的事的。

## 交易为什么能做成功

从表面上看，似乎做成任何一笔交易都是不可能的。就人类的本性而言，在一定条件下达成协议看来是非常不容易的。然而，成打的巨额交易，成百种中等程度的交易以及成千种小规模的交易每天都在完满地进行着。每笔交易最终都能做成，是因为交易各方都相信得到的要比出手多。让交易双方都认为自己是赢家，这是做好一笔交易的关键因素。

## 为什么要做良好的交易

做成一笔好的交易是一个不断在动态竞争中取得优势的过程，它为现代商人发挥他们的比较优势提供了广阔的天地。做良好的交易需要热情，也需要勇气。简单地说，做良好的交易推进了公司发展，把事业推上了一定的高度。

然而，真正的优胜者可能只获得少量的交易收益，也没有多少朋友。他们甚至可能被编进那些冗长的久已被忘怀的英雄传奇中。在交易中，你还可以靠自己进行，但它就不会那么有趣罢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易技巧3

# 怎样成为优秀的交易人

## 出色的交易人有长久的耐力

你，是一个出色的交易人吗？不玩忽职守，友善、博学而且可信。而这些素质都是你所能达到的。

出色的交易人没有必要一定是天才，就是在华尔街工作也没有必要在方方面面是天才。做交易的渴望很重要，而且非常重要。驱动力也如此。另外，出色的交易人永不忘奉献与坚持。

态度、财物（substance)、技巧是支持出色交易人的三个支撑点。其中，态度取决于交易人的个性，财物是交易的内容，技巧是交易的技术。本节我将提出一些有关态度与技巧的观点，财物将在第2篇讲述。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一个出色交易人的古典形象是什么样的呢？出现在你脑海里的可能是一个老练的银行家的形象。他是纽约金融圈子里的一员，穿着三件套的制服，戴着昂贵的珠宝，梳着时髦的发型，抽着大雪茄。

尽管这些人看起来很老派，但他们中很多人确是顶尖的交易人。无论他们外表看起来怎样，然而他们都知道如何达成一笔交易——价值最大，风险最小。他们是精明的，思想单一的，承担义务的。投资银行本身就是借助于最大金融赌注做交易的职能机构。而那些处于巅峰的人获得了收成与盈利。交易人如何用他们的技巧进行交易，以及他们如何创造奇迹，构成了本书的基石。看来，华尔街的规则也适于一般人。

一个顶尖的生意人就是一个顶尖的交易人——他制定方案，进行评估以实现各种各样的交易；他们靠敏锐的技巧进行交易。就是这样的交易人在公司与人们之间，策划组织、实施着产品服务，金融的交换。就是这样平凡而智慧的人，在市场经济中靠施展聪明才智赖以生存。然而，最出色的交易人得以生存的是靠他的名声，靠过去好的业绩为见证，以及长久的完美的个人形象。

出色的交易人蔑视陈规，他们不容易分类。他们可能是女性，少数民族，年轻人或老人；也可能是博士生，也可能是退学的高中生；还可能是在大公司工作的人，或是个体户。他们惟一突出的特点是个人的能力与做好交易的紧迫感，而且为了激情的实现，他们把驱动与决断力联为一体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 卷入另一方

Charles Hurwitz[①] 一个著名的金融家，他在与潜在的合伙人开发房地产时遵循一个基本原则。他坚持可能的合资企业高级管理人员在开始认真谈判前，要先亲自看一下地产。这领头的得先走，其他人要跟上。但 Hurwitz 坚持，直到在另一方的头号人物踏上土地才开始交易。我要看到个人的责任，甚至是激情，Hurwitz 说，“我不想在陆地上走了三个月，然后又突然想起更好的事去做。我还想消除这样的抱怨，‘唉，我实际上从没看到过地基’。”

出色的交易人想让另一方知道他正在做什么，如果你的对手知识不渊博，那么在你付出金钱、努力及更昂贵的东西后，他们可能甩手不干了，从而丧失了其他机会。

正如你期望的，这个规则有例外。一开始就卷入另一方的决策人，这种情况仅适用于你的地产是一流的，这样你才不会浪费观众与疲惫的球员的时间。然而，当你煎熬着要卸掉负重时，那就是劣质品，这时你便在进行另一种游戏了。

如果一个顶尖高手不久也参与进来，这笔交易可能就成

---

① Charles Hurwitz 是德州的 MCO 控股公司和财会联合集团的最高执行官。他是一个超级的交易人，既是生意合伙人，又是私人朋友。无论是对私人还是与个人有财会联系的公司来说，这就带来了利益冲突问题。对于既有商业知识又有书本知识的人来说，两难境地不言自表。相对而言，尽管我的评论是精神胜于金钱的，但这绝对没有减少严格的职业责任。然而，消灭矛盾可能会剥夺个性、人与人之间的温情与个人精神。洞察力能从现实的经历中产生，这对一直这样做的你来说是无法替代的。我最终决定，更好的办法是讲述好事例，并充分理解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为历史了。这里用了“沉淀成本”（Sunk Cost）原理。你希望另一方在评估这笔交易时，也投入时间、金钱、努力与自我。提醒你一下，这绝对不是不诚实。只是让他们更多的投入，让他们投入时间。而后，随着高额成本已经投下，他们就不可能摆脱。这时，他们袖手旁观的可能性较小而注意下一步行动的可能性较大。总之，他们必须证明这些投资是有效的。在第2篇里将更多地讲述沉淀成本。

## 出色的交易人的行为总则

下面将阐述我喜欢的四条交易总则，他们是出色的交易人的标志。它们是：精明地选择交易，发展共同的利益，获得个人目标，建立个人业绩。我常使用这几条总则，在这里将它们推荐给读者，它们是进行交易的有效指南。①

### 精明地选择交易

不要浪费你的努力。做交易的关键时刻经常被疏忽，决定性的时刻来自前期，即在交易开始时，就是在你开始谈判前。这里我要再一次声明：蹩脚地做一次好的交易，强于很好地做一次蹩脚的交易。你的成功戏剧性地受到你所选择的交易类型及本质的影响。一笔好的交易的突破点是洞察与经验的一种综合艺术。另外，时间也是一种有价值的资源，它不会被不可能实现的前景所浪费。时间是交易人的基本财

① 这四条交易总则直接切入下面各节所描述的交易技巧与秘诀的主题。用这四条总则作为调味品，以下各节的内容则作为食物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



富，时间的分配是交易的最高成本。

**发展共同的利益**

不要忽视另一方的需求。最出色的交易人能够敏锐地领悟到“人力资本”。他们似乎能知道难以琢磨的底线落在哪里，这是变化的各方发生交易所必须的绝对最小值。他们能够区分必要性与期望，能够决定何时给予对手所需求以及何时不给予对手。当交易发展时，权力关系开始变化，而你必须能够为自己的一方作出相似的判断——必要性与期望。

**获得个人目标**

不要以做交易为代价而显示自我，最出色的交易人把他们的目标记在心里，绝对不容许个性冲突或自我陶醉而偏离目标。不要担心其他各方会得到什么，也不要担心他们在想什么，但要切记你想实现的目标是什么。要警惕，不要让无关的压力分散你的注意力。出色的交易人总是不断地加强他或她的领悟力，实际上，交易的技巧就是思路的记录。相信，每个人都想与成功联系在一起。

**建立个人业绩**

不要错误地判断一笔好交易的突破点。它不是在同行或媒体前的个人吹嘘，不是策略与游戏，不是突发奇想，不是诡辩与欺诈；而是实现与胜利，是赢得大而长久。建立一种职业感，是长久规划；而玩弄把戏则是一种短期行为。如果你仅仅计划做一次性交易，那就去读有关胜人一筹的书，去做有威胁的游戏。据说，一个花言巧语的小贩“自始至终弄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



虚作假”，那么他在第一笔交易或第二笔中都是令人难以置信的。就像水泡不可避免地会破裂一样，他的交易会自行毁灭。

## 出色的交易人的个性特征

个性是关键：出色的人做出色的交易，反之亦然，出色的交易由出色的人去做。行为、气质、手段也是交易人的关键因素。要想成为出色的交易人，但仍保持着糟糕的个人品质，就像在棒球比赛中，击球员在两球两击的情况下，面对一个高难的曲线球向他沉重的球棒进逼过来。为什么要在如此不利的情况下开始这种艰难的游戏呢？下面七点个性特征对于成为出色的交易人很重要，它们是成为顶尖交易人的典范。

### 成就与实现

出色的交易人就像成功的企业家一样，它们的动力更多的来自内部的需求，而不是外部表现。他们具有永久的紧迫感，并且被挑战所吸引，而不是去冒风险。交易人的权力很重要，但所谓的权力只是使交易发生的权力，而不是像老板支配下属的权力。他们宁愿完成一笔取代汽车修理厂的交易，而不愿意指挥一流的行政班子组成的一个巨大的部门。

### 义务与奉献

出色的交易人全身心地投入交易，心里总是处于紧张状态。不管规模有多大，他们认为目前的交易是世界上最重要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的。他们夜以继日地工作着，与其他交易参与人不断的热烈对话，这里有紧张、坚持和义务。义务需要全身心地投入，而奉献则如修道士一样。这些品质不能保证成功，但忽略了它们就可能导致失败。

**焦点与强度**

出色交易人用步枪射击，而不是用猎枪。他们制定目标，绝不允许自己的眼睛偏离靶子。就像钓鱼一样，好的交易钓住了出色的交易人，他们将饵甚至钩子都吞下去，他们将全部投入其中，他们可能错过投票截止期或对他们的任命，但他们将义无反顾地投入到交易中。

**耐力与坚持**

出色的交易人决不放弃。他们像是叭喇狗，直到每笔收益与另外的抉择消耗殆尽，他们才会休息。失去的交易远在它永久失去之前就一定失去了。因此，他们深知如何等待，但不知如何退出。他们对时间有敏锐的感觉，并且根据经验知道过快的行动和过迟的反应同样危险。他们能够读出交易参加人的语言或非语言的暗示，能够辨别出行动的最佳时刻。内行们都知道有时候不采取行动本身就是最有威胁的最有力量的行动。但对新手来说最难做的事就是什么也不做。

**敏感与洞察**

出色的交易人能读出大众的想法。他们把激情与感情翻译成计划与方案，他们了解看似无知的建议的负面影响。他们几乎没有个性上的冲突，而且从来不避开对手。他们寻找

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



并按下同盟者的“热门电铃”，他们喜欢与人们接触，因而获得了竞争优势。

### 一体化与一致性

出色的交易人是可以信赖的，他们说着自己所意味的东西，而且按照承诺办事。他们不是易变的反复无常的，根据经验，他们知道事实胜于雄辩，诚实的名声对未来事业是最好的广告。①

### 创造与创新

出色的交易人在旧的方式陷于困境时改用新的交易手段。他们永远不会对绕过障碍，弥补空白等新的建议以及其他烦人的陈词滥调不知所措，他们用各种各样的技巧对困境作出出乎意外回答。交易中的创见变成了对交易过程的推进与对交易内容的捐助，刺激了人们之间的相互作用以及解决交易点的特定见解。

## 担心竞争吗？

当我的读者们发展成为新的有活力的交易人时会发生什么呢？杂乱无章的市场会使我的交易生涯更富有竞争性吗？不，出色的交易人工作越多，好的交易越容易做成。

出色的交易人并不需要拙劣的交易人成为他的牺牲品，

① 美国有句谚语说的是当一个人对“抓紧绳子”怀有疑问时是否可以下井。在交易中，如果你遇上的是一个讲信誉的交易人，那你就可以下井。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



而且，出色的交易人在双边交易中提高了交易的总量，改善了交易质量。好的交易加强了交易人的声誉。我期望能见到你们这些出色的交易人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易技巧4

# 怎样学习技巧

## 交易技巧提供开放的结构

是什么使得Wickes的董事长兼总经理Sandy Sigoloff成为出色的交易人？他如何使得公司走出破产而进入高速兼并呢？首先，我们学习交易技巧，而后我们将了解一下Sandy其人。

学习做交易的技巧很容易——如果你知道你在做什么，读一下《交易人》会对你有所帮助。如果你知道你在寻找什么？干什么？期待什么？这就是本书的主要目标。

正像在前言里提到的，本书包括交易技巧和秘诀。前者提供了交易的总框架，后者描述了交易的元素。为成为一个有效率的交易人，你就必须理解、记忆，应用这两方面的知

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



识。要精通交易，就要求建立“思维技巧”这个基本概念。在以后的章节中，要把它们记在心里。

## 如何掌握交易技巧和秘诀？

应用交易技巧和秘诀分三个步骤：

1. 理解。理解交易技巧和秘诀意味着不只要读一些文字性的东西，而是要了解交易的本质。想像一下专业交易人是如何做每笔交易的，他们怎样用技巧和秘诀做交易。测试一下在不同的交易条件下，交易本身是如何运作的（例如，股本大或小时），探测一下各种各样的交易状况是如何受到影响的（例如，和一个出色的交易人或一个拙劣的交易人谈判）。

2. 想像。想像交易的技巧和秘诀意味着设想在交易中，如何把它们投入产品应用中。设想自己身处于潜在的谈判中，看着自己顺利地使用各种特定的交易技巧和秘诀，你会感到舒适、自由、轻松。看着在你心目中的实际形象，听着在你心目中的实际对话，建立起“给与拿”的交换，估计着你的反应，并控制住你的反应。（这个过程称作模拟过程，一些事情好像已经发生了，但实际上并没有做。①）

3. 应用。应用交易技巧和秘诀意味着把它们投入实际中。不要害怕失败——失败是成功之母。开始时你肯定会显

---

① 模拟就是指一个飞行员如何当飞机在地面上时，练习实际飞行。他们应用计算机控制，产生出视觉、听觉及运动的各种效果。正如职业运动员们如网球选手与高尔夫球手想像着他们在比赛中如何击球，从而得以提高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



得笨拙，但正如学一门外语，你必须应用它才能了解它。在使用中，一次集中注意力于两个或三个技巧和秘诀，不要太多。如果任何一个都不起作用，应考虑为什么，而后再试。切记：使用交易技巧和秘诀越多，运作就越好。

## 做交易的五个技巧

下面讲到的五个技巧使得谈判人避开讨价还价的窘境。它们应该在你脑子里扎根，并形成你做交易的本能，无论什么时候进行交易，它们应成为你做交易的本能。

### 掌握做交易的态度与原理

了解做交易的知识能够建立自信和竞争优势。当你理解交易的结构时使用每个交易技巧和秘诀的效率会提高。假定每笔交易的技巧和秘诀是一棵树，那么交易过程就是一片森林。你的任务就是使每棵树与整个森林相协调，使得森林中的每棵树都有来龙去脉。对于一些内行来说，凭感觉交易就很好，但对绝大多数人来说，则需要一些帮助才能抓住每笔交易的各个客观方面。

### 知道你想获得什么

用和别人比较来判断是自拆台脚。嫉妒与羡慕都是交易人态度的转化，它们成为交易的障碍。你与交易的另一方还是各操各的心吧。不要对对手获取的太热切，也不要被他们表面的满足所烦恼，要满足于自己所获得的。

出色的交易人能够把他们自己的需求从其他人的需求中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



分割出来。然而，这样做需要有准备，也需要有自信心。例如，假定你以自己满意的价格出售了一笔交易，买方日后凭借这笔交易挣了更多的钱，这时你就不应为此感到懊恼。

### 了解另一方想获得什么

与同你做生意的人坐在一起应突出自己，了解他们需要什么？有什么样的愿望？他们在交易中寻求什么？最关键的是他们有什么优势？

事情往往是这样的：给予参与交易的其他人他们想要的那部分，当然，它们不是从你所获得中拿走。但是要获得这种洞察力并不是一件很快很容易的事。你必须开发对人的敏感性，并关注事态的发展。例如，紧紧地掌握着公司所有权的人，为了退休而出卖所有权，这就意味着不仅仅是钱的问题。在特定的时期与条件下，价格最大化成了第二位的东西。在这个例子中，卖方会卖给出价较低的买方，事情会这样发生，即当卖方相信新的经理们比起出高价的买方更注重家庭遗产（包括：雇员、产品、客户、公众、声誉）。出色的交易人更热心于交易另一方的利益，尤其是当问题不仅是价格时。

### 寻找“双赢”的解决方法

寻找这样的领域，即交易各方能够各自获得一定的目标，而不受另一方的相反的影响，用游戏理论来说就称作“双赢”。因为另一方获利时（得到他所喜欢的），并没有迫使一方失去什么（放弃他所喜欢的）。

怎样才算“双赢”呢？关键是要建立共同的领域，测试

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易各方，交易原理及交易组成，反复几次仔细检查交易的方方面面及特别之处——你永远也不会明白最佳区域会在哪里出现。如果交易人有寻找最佳区域的预见力，开发最佳区域的洞察力，认知最佳区域的感知力，并有做下去的决心，“双赢”交叉区域会惊人的广阔。当交易人用创新与智慧划分每笔交易时，“双赢”的结果就会连续出现。

例如，一个公司获得一系列交易，那他很可能用股票权益代替现金购买价格，这样的改变对于卖方来说，通过给予他们一种参与和连续的感觉，他就赢了这笔交易。而对买方来说，他们支付的现金总量减少，同样也赢了这笔交易。这种情况经常发生，也就是说，从某种真实的意义上说，买方支付较少而卖方获得较多。

**考虑其他选择及配套方案**

出色的交易人善于多层次、多角度地进行选择，及时应付各种偶然事件的发生。他们在密切关注事态发展现状的同时，也对事态的发展趋势进行高瞻远瞩的预测。

经验丰富的交易人随时保留多种选择，以应付可能出现的情况，就像棒球替补投手总是在候补练习区进行热身，随时为上场做准备一样。他们熟练地进行交易游戏，仿佛编导在制作电影脚本，对其中特定的情节设计出具有创造性的对白。优秀的交易人对任何出其不意的事情都不会感到吃惊，相反他们随时都期待着意外事件的发生，当曲线球滑行而来时，他们已经对如何击中棒球比赛中这种高难度的球胸有成竹。

配套方案意味着采用一系列行之有效的办法弥补空白、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



缓解冲突。任何行家都不可能找到惟一一种完美无缺的方法来解决谈判争端。在我们这个讨价还价充斥的世界上，惟一完美的谈判方法是不存在的，我们也不足以对交易进行全局性控制，因为交易过程会涉及很多人、很多事、很多日程安排，其中有一些安排可能被隐藏起来，而且所有这些都是有争议的。有经验的交易人充分考虑有关的配套方案，因而能够为交易确定良好的基调，并最终实现买卖双方利益最大化，这就是所谓的“互利互惠”。

## 桑迪上场击球

当桑佛德·C·辛格勒当上卫克斯公司（Wickes）老总时，卫克斯公司是当时美国历史上第二大受破产保护的公司，有超过20亿美元的债务，两年半后通过雄心勃勃的兼并行为（不全是善意兼并），卫克斯公司成功地扭转了亏损。桑佛德的交易技巧在这一转变中起着不容忽视的作用。

在破产保护执行过程中（所谓债权人质押期），债权人与公司通常处于对立状态。双方都想在最坏的情况下为自己争取最大利益。债权人已遭损失，希望尽快收回现金资产，公司希望能寻找生机，重建公司。尽管债权人如果能等的话他们可能找回更多的钱（假设公司重建可以成功的话），但他们大多惟恐明天情况进一步恶化，希望尽量拿到今天的钱。

当辛格勒最初担任卫克斯公司的董事长时，他不允许抽走公司的资金，以避免使公司陷入波动之中。债权人为了自身的利益，不得不耐心忍让。“在这个问题上，我坚定不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



移”，桑迪说，“我不会将公司置于死地，因为力量薄弱的公司对谁都没有好处，任何人都不会对此心存疑虑。”

辛格勒个性强硬，处事公平，他随时向债权人公布公司的有关信息，保持较高的透明度，但他对债权人为了缩减债务期限而进行的受贿行为进行了坚决的抵制。他通过关闭那些没有前途的部门缓解了公司当时的艰难处境；并通过扩展那些具有潜力的行业为公司未来的发展铺平了道路。在法庭上，他与债权人严阵以待，但是，随着债务得到偿还，以及公司股票上市，事实上卫克斯公司的债权人最终都获得显著收益。

辛格勒说，你总是有一个想像的限定，超越了它，你将无法运作。大部分谈判都有这个界定。声称较小贷方信任我们而较大的则并不信任已被认为具有侮辱性。这个问题可能要上法庭才能解决。但还是有机会使正常的谈判有效地结束，而管理必需起到重建公司的作用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易技巧5

# 怎样保守秘密

## 交易秘诀带给你特殊的战略

什么是交易秘诀？为什么要保守交易秘诀？本书第2篇将主要探讨这些问题。我对交易秘诀的概念比较感兴趣，它强调做交易要加强理解、敢于实干，并要主动积累知识，不断更新观念。当然，我们在学习理论的同时，也要善于联系实际，因为实践往往在现实生活中发挥着重要作用。

直觉在交易中非常重要。在交易过程中，经常没有充分的时间去思考对策，但如果你停止分析考虑，你就会停步不前；如果你犹豫不决，那么你可能失去机会。所以，在各种复杂多变的情况下，交易人必须靠直觉来做出正确反应。如何培养这种直觉呢？它要求你具备正确的思维方式，这正是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



本书要给予你的信息。

在本书中，秘诀这个词主要包含两种意义。[①] 其一，由于我们提出的一些观点经常被交易人所忽略，所以我们将这些观点归纳为交易中的秘诀；其二，从长远来看，只要你保守这些交易秘诀，你就可以在交易中取得相对优势。

## 交易中的七条直觉秘诀

以下七条交易秘诀训练你凭借直觉迅速做出反应的能力。

### 公平坦诚

一些坚韧不拔的商人往往是最公平的人，他们把占据上风的念头抛于脑后，以保持公平坦诚的心态，这对于生意人来说应该是难以忍受的事情。但是，不刻意去追求个人的优势地位，并不等于说要让你看起来软弱无力，不堪一击。请你切记：擦鞋垫只是用来擦拭鞋子的工具，餐具垫只能用来放置餐具，而洗碗布也只能用以洗涤碗筷。不能当鞋子穿，当佳肴来食用，也不能当餐具来使用，因而这些纺织品只能是一些附属用品，不足以提高你在交易中的谈判力度。

公平并不意味着脆弱，事实上，脆弱往往会使交易对手

---

① 下面所谈的并非诋毁的秘诀，也不存在曝光或泄密，我们提供的不是闲话，也不是新闻。我也不希望因为未授权泄密而给政府机构制造麻烦，况且我也不会因为写调查报告而获新闻奖。这里也没有揭露丑闻，不是要害，不指控，也不反诉。我不是包打听，我只是希望帮你成为出色的交易人，我需要这些秘诀以达到目的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



增大胃口，扩大交易预期，从而干扰交易的正常运行。盲目扩大期望值，不断增大胃口而毫无满足感，是难以做好交易的。

让对手意识到你熟知交易的实质，你对他们改变规则的方式，以及他们的想法了如指掌。例如，当你急于与某公司做生意，而无暇顾及价格高低时，你一定要让对方明白你完全了解事实真相。如果供应商认为你容易对付，且成交痛快，那么他们就会试图更为迅速地达成下一笔交易，已经很高的价格可能会被抬得更高，正如在丛林中行进时，弱者经常会遭到无情攻击，刀伤往往会红肿胀大。

然而，如果供应商认识到你对交易的进展非常了解——你之所以不论价格高低而决定达成交易，是因为你希望迅速交割——这样，他们就会尊敬你，并会在下一次交易中向你提供更为合理的价格。相互尊重有利于公平地达成交易。

**避免虚张声势**

虚张声势有助于交易吗？这要依情况而定。玩弄花招有时能做成一笔交易，但在做第二笔交易时就行不通了（愚弄我一次，是你的羞耻；愚弄我两次，则是我的耻辱）。

言过其实在短期内会快速消耗你的财富，从长期看则会不断增加你的债务。虚张声势通常被认为是一种不良习惯，或是一种铤而走险的行为，需要指出的是，无论是不良习惯，还是铤而走险，都对做生意没有好处，不妨努力与那些让你犹豫不决的对手进行谈判，你将面临的抵抗可能会比法国式的拒绝更为强硬。

如果你只想做一锤子买卖，那么我不反对，我承认我自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



己也做过这种交易，但是，我并不主张你在交易中耍弄虚张声势，因为我还未碰到过只做一笔交易的人。所以请在做交易时避免虚张声势。

**保守预测**

适时适度地预测可能出现的结果，做出合理而具有约束力的公共声明。对前景的预期要适当偏低，并在交易过程中力争使悲观的预测出现比较满意的后果，而不是使乐观的预测难以实现。

**全面选择评估**

给对手留有余地，允许他在对你的分析进行评估后作出选择，并保持你的选择公开化，这样可以转移一些负担。

各种各样的内在因素或外在因素会对你的公司带来怎样的影响？例如，如果销售量增加 10%、20%或 30%，公司的现金流量会发生什么样的变化？当竞争对价格产生压力时，当利率上升时，或者内在因素和外在因素同时发挥作用时，公司该如何应付这些变化？

对上述各种突发事件进行敏感性分析，特别适合于买卖双方和借贷双方，同时也可用于检验对手所处的地位，这种分析方法比数字分析更为形象，能够提供比事实本身更为深刻的见解，从而有助于你对对手目前的状况及他可能进行的选择做出更为准确的预测。

**承认不确定性**

不要担心交易过程中存在的不确定性，例如，对手可能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



会对你的有关数字或文字叙述产生疑虑，因为商业信息不可能完美无缺，准确无误。你可以小心谨慎地承认这些不确定性，以诚实换取信誉，从而最大限度地消除疑虑（即使与非常顽固的人打交道，你的忠实诚恳也能打动他的心）。

当你为公司起草关于向银行融资的协议时，你应该精确地列举所有的假设条件，并明确指出其中存在的难点或模棱两可的地方。潜在的问题应该在协议中暴露出来，而不应该遮掩隐藏。这种务实诚恳的态度会有力地增强你在谈判争论时的信心。

当然，我并不提倡泄露机密，像嘈杂鸣叫的金丝雀一般，将你的真实处境乃至尴尬状况全盘托出。我所强调的是提高信誉，而不是泄露真情。你不必说出所有的真相，但要保证你所讲的都是实情。交易人逐渐成熟，游戏规则使每一方都起到他相应的作用。

## 善于另辟蹊径

通过另辟蹊径，会产生令对手震惊的效果。当你主动向对手谈论自身存在的一些敏感性问题，而对方尚未意识到这些问题的存在时，往往会给对手留下非常深刻的印象，从而大大增强你的可信度。我不准备具体介绍对手的震惊程度与你的可信度之间的关系，不过，我要提醒你应谨慎采用这条秘诀。

这种过于坦率的行为可以从反面提高你的信用。当你声明公司实际销售额低于销售计划时，银行就会对你的公司事事过问，这时你可以采取大胆果断的处理方法，授意会计主管寻找一些细枝末节的理由，将销售降低归结为一些次要账

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



目的问题。这样，你的信用得到了提高，你也成为可以信赖的贷款人。这种技巧存在一定的风险，如果你不得不承认销售额下降的根本原因并非次要账目的问题，那么公司很可能会面临雪上加霜的厄运，就像摇摇欲坠的房子一样不堪一击。

交易人必须谦虚谨慎，防止因盲目乐观而坐失良机。通常情况下，人们总是假定他们的交易对手有所保留，因而一些交易人常常将交易项目的估计值削减10%～30%。你不妨对最可能发生的事件作出比较悲观的评估，然后在原有的资金预算范围内把这个不容乐观的交易尽量完成好。你不必因为怀疑对手有所保留而削减自己的交易计划，但在交易过程中过于直截了当也并不意味着会提高你的交易能力。

**注重形象，而不是自我**

把你的交易对手当作是你的公共关系代理人，因为无论谈判多么保密，也不管交易多么隐蔽，其他人总会听到风声，所谓世上没有不透风的墙。不管你自认为形象如何，你的声誉在一定程度上都取决于别人怎样看待你。交易人的声誉是最有价值的资产，这种资产不会隐藏起来，而是非常公开、明了的。

对你假想的优势夸夸其谈会让人觉得你很贫乏，这种自负可能会让你自食其果，搬起石头砸自己的脚。你应该明确什么是你需要做的事情，是锋芒毕露、骄傲自大？还是建立信誉、拓展业绩？骄傲自负可能会使你在一笔生意中大获全胜，却有可能使你失去更多的交易。所以你应该花更多的精力建立良好的信誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 作者与出版商之间的秘密

让我改变以往的习惯，向你讲述我的秘密。我如何与出版商达成出版本书的合同本身就是一个有趣的例子，如果编辑不介意的话，我很乐意告诉你这个交易的始末。对于我来说，发生在谈判桌上的一切就像是浮现在我脑海里的故事。

对我而言，钱是非常次要的，要想靠曼哈顿出版商支付的稿费发财致富是全然不可能的；而书才是最为重要的，作为一个投资银行家，做交易是我纂写本书的主要题材，出版一本关于做交易的书是我多年的夙愿，现在我终于可以洋洋洒洒一吐为快了。

约翰·威乐父子出版社的约翰·莫汉尼是我的编辑，他很赞同本书的观点，我很欣赏他对本书的准确定位，并非常痛快地与他达成相互合作的协议，而无需像以往那样，在决定出书前先将内容概要拿给其他出版商去看，能否预付稿费往往是作者挑选出版商的关键因素，对于我来说这些都无足轻重，出版商对书的认可比支付稿费更为重要，威乐出版社准备出版本书，而我的写作欲望也日益强烈。

在与编辑非常投机的交流以后，我签订了合同，但是，合同中的有关条款低于我的期望值，并不比我在这家出版社出版的第一本书《与巨人一起成长：中型企业的创新管理》更为优厚（该书获得广泛好评，并被翻译成日文）。出版商提出的条款挫伤了我的写作热情，我感到一些鸡毛蒜皮的小事占了上风，这无疑会分散作者的精力。我的中心工作是写书，而不是赚钱，但这份庸俗的合同放置于我的卷宗之中，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我该如何说服自己专心写作而不必考虑其他呢？具有讽刺意味的是，我在纂写关于做交易的技巧和秘诀，而我在对有关出版事宜进行谈判时，却并不尽如人意，每每想到这些，都觉得很不舒服。我想写书，而不是拿书来做交易。

不过，我还是决定建议出版商对合同中一些必要的地方做适当修改，由于我的建议合乎情理，且有利于书的顺利出版，因而被编辑所采纳，现在我们还在进行合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易技巧 6

# 怎样发现点子

## 多一种选择多一份效用

“寻找新的交易就如同寻找午餐一样，”一位精明的出租车司机这样对我说，“我知道它在某处，要么在冰箱里，要么在微波炉里，如果我不停地找，一定会找到的。”

有些人想当然地认为做交易是一种说不清道不明的艺术，它总是被一层神秘的面纱笼罩着。许多新手看起来像要寻找其中的真谛，寻找一个能完成谈判和成交的特定的魔法，遗憾的是，这种努力总是徒劳。

### 交易急不得

千万不要低估交易的难度。签一份合同，哪怕是一份小

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



小的合同，都将是非常复杂的。有些事情会导致目的难以达成：不断变化的条件会诱发评议争论；个性冲突会引起感情矛盾；新的选择要求重新思考。

做交易要时刻保持警惕。一粒老鼠屎坏了一锅汤。假定周围潜伏着一个个能破坏交易的恶魔，其中的大多数是不合理的，但他们会全部出动来打扰你，任何使情况变得糟糕的事都会发生，即使是一个著名的法律制定者也在劫难逃，即便是最轻微的刺激也会使交易破产。交易的被粉碎与其说是例外，不如说是规律。

完成一项交易的窗口往往是小而狭窄的。经常有人请我预测一项特定交易的发生概率，我的回答是，如果各方在全部重要的条件上已达成共识，那么其概率通常在 10% ~ 20%之间。你可能会奇怪成交率竟会如此之低？（请注意我们谈的是律师介入以前的情况，当然，这个前提本身就可以成为解释高失败率的一个原因。）

我经常颇有兴趣地观察那些业余交易者将一项原本很好的交易搞得一团糟。他们费尽了精力，耗费了时间，当交易没有实际运作的希望的时候控制自己不与人争论。相信我，如果你曾经被诱惑说交易很简单，那么咬一下自己的舌头。

## 关键时刻

做交易最重要的是要对面临的情况作出决断。在谈判开始之前，当你开始就一个特定的交易商谈，意味着你已经作出了最重大的决定。选择何种交易，放弃何种交易的决定对最终结果的影响将超过其他所有因素的总和。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



怎样挑选最佳交易？第一步是获得较多可能的选择。交易效率意味着选择最可做的交易，通过鉴赏大量的可能交易可以使效率提高。所以，你应该扩大选择面，就各种可能性展开辩论，并做出多方面的选择。

## 如何发现交易

发现交易是很有趣的，你总是急切地期待着下一个机会。同时发现交易又是令人沮丧的，你要不停的奔跑，却总像走入了死胡同。

尽快辨别面前的交易是否可行，比急于为这笔交易想点子更为重要。当机会送上门的时候，寻求一个特定的交易是简单的，而发现你要寻求什么却并不那么容易。如果你能把握交易的可行性，你就会有雨过天晴的感觉，你又何必因为一时的头脑发热，而急于去商谈交易的条件呢？

主要的投资银行，为他们所代理的公司客户，通过电脑屏幕利用复杂的手段寻找收购兼并的对象。① 当然这种复杂的电脑搜索仅产生纸张，当然还有代理费。在我们这个网络的社会中，这就像葡萄佳酿。

周围有什么人，有什么事情发生？交谈越多，你所学会

① 现今的电脑数据库实际上可以容纳各行各业、各公司以及许多私人公司的数据、设定的标准。电脑可以在几分钟内列出潜在候选人的名单，并将名单打印出来放在你的办公桌上。例如，你可以将所有符合下列条件的公司聚集在一起：公司50%以上的业务在卫生保健领域，利润在0.2亿美元到1.5亿美元之间，至少两年的利润率在5%（税前）到15%（保持价格下调）之间，内部控制最少（优先股低于5%）并且位于加利福尼亚或东北地区，等等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的就越多。律师和会计是上佳的信息来源，因为他们与客户保持紧密的联系，清楚谁准备交易。

不论何时听到何事，只要还有可能，就要毫不犹豫地紧紧跟上，最坏的结果可能是一句冷冷的“不，谢谢。”但是，即使是消极的回答也可能引向这样的结果，“我不需要，但我会记着。”或者结果会更好一些，“我对此不感兴趣，但我可以向你推荐别人。”

这项游戏称为网络工作，它确实有效，你应该掌握这个规律。网络工作一方面对高级管理人员和律师有用，另一方面对从前的嬉皮士和单身人士也有用。

这是一个既简单又奏效的一般性的技术，你认识的人越多，认识你的人也越多，那么促使事情发生的机会也就越大。

## 点子的种类

在交易中使选择增多的关键是不断产生新点子。可以选择的东西越多，你作出上乘选择的概率就越大。在交易过程中，弹性就意味着力量。一位优秀的交易人应当做到：

选择合适的交易；

运用恰当的技巧和诀窍做交易。

这儿的关键是提供真正的选择。不要死死认定某个交易是必不可少的。独立一些，站得远一点，自主和距离像骨头一样坚硬，是极好的阻滞剂，可以防止在高压之下的动摇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 是买方还是卖方

买卖双方的态度截然不同。卖东西时，不管是卖工厂的资产还是个人资产，潜在的买主越多你就越高兴。撒一张大网，拓展你所能及的区域，这样钓到大鱼的可能性就随之增大。

但是当卖主集中了大量的建议，当然不管其报价多么接近。通常会缩小到一个较小的范围内。然而几乎不可避免的是，一个或两个投标人会下额外的赌注。他们为什么这样做？原因从商业必要性到个人兴趣各不相同，但是动机与此无关，重要的是确定游戏参与者。

作为卖主，你聆听的越多，你学到的就越多。没有什么可以替代信息在迫在眉睫和身在其中的市场中的作用。但是不要忘记存在一个回报消失的点。随着投入量的增多，其创造的产出也逐渐降低。你用效率换得了掌握你应该学会的东西。

## 保持对新点子的敏感

创造性的点子在交易过程中有两个功用：

发现新点子；

用新方法做旧交易。

新的想法将会激发交易过程中的每一个元素。时刻准备着由于新想法而打破僵局，为消除鸿沟架设桥梁，改变态度或转移能量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在做交易的过程中，谨记不要轻易夸大或放弃任何一种想法。当面临多种选择时，不要有消极的想法，不要为是否奏效担忧。如果现在不放弃一些离谱的点子，那么你打出的子弹可能不能击中目标（参见交易秘诀 30）。

新点子本身并不意味着什么。有新点子，而无人理会时，能起什么作用呢？保持对新点子的敏感，听起来简单，但实际上并非如此。我们的生活环境处在不断的变化之中，旧想法往往具有惯性，需要强大的力量才能使其改变，而要将其剔除出去则需要更大的力量。我们害怕做错，犯错误被认为是一种耻辱，这种消极的防卫对策削弱了我们的创造力，阻碍了交易。犯错误是创造性的自然结果，犯错误并不是坏事，害怕犯错误才可怕。因此我们说，提高对新点子的敏感度是做交易的重要环节。以下方法①，无论你与同伴或对手讨论新点子时都适用。

**释义**

释义是指聆听者用自己的话来复述出讲话人所讲的内容，释义必须忠实于原义和重要的特别之处，释义检验你对说话人的理解程度，保持对评价和意见的释义自由。此时的任务是双重的：（1）找出一个共同的起点；（2）记住讲话人的要点并遵循原义。

---

① 见Harriman，Richard，“激发创新的技巧”，载《创造性的管理者手册》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 将反应深化发展

这个技巧可以将新的粗糙的点子导向更具操作性的结局。首先，说出点子的支持方即你想保留的因素。接下来，解释怎样才能使支持部分有用。至少列出一点，但绝非是最易得的那一点。有价值的部分往往最难得到支持材料。然后，说出反对方，解释每一个会引向解决方案的因素，当你分别考虑和纠正每一点的时候，修正的过程将改变原来的想法。最终的方案也许与原来的想法毫无相似之处。但不管结果如何，对点子的创新者应以充分的信任，不管其站在哪一方。

### 专家会议

最早召开专家会议，伊诺特克（Innotech）公司[①] 意在利用来自不同领域的专家来解决疑难问题。例如，一个寻找无痛血液抽样的会议囊括了蚊子、针灸、巫术、催眠和电子方面的专家。然而治疗医生可能不包括在内。

创造性会议对新点子提出问题。一般而言，最耀眼的宝石很少一出现就会被人注意到。点子必须要经过筛选和权衡，就像金子往往会埋在厚厚的泥床上一样。

### 非专家的点子

我们通常不会太快地拒绝来自普通人的一些看似简单的

① 伊诺特克公司是一家富有创造性的公司，位于科奈克提卡特的特恩布尔。见唐·R·格迈克：《创造性的实践工具》，载于罗伯特·劳伦斯·库恩所著的《创造性的管理者手册》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



主意。倾听非专家的意见需要付出努力。为什么要倾听对此事知之不多又毫无经验的人的意见呢？人类历史告诉我们，许多重要的突破往往是由反传统的非专业人士作出的。请记住，非专业人士不会受固定思维模式的影响。当交易被技术问题阻碍的时候，比如说金融问题，此时非专业人士有时反倒会找到新颖的解决方法。

**将点子用问题的形式表达**

这个技巧以承认人们经常会让疑问像气球一样随风飘走为前提。这个方法可以使那些听起来荒唐的重要的点子自然而然地被考虑进来。这种方式的出现是因为人们往往粗野蛮横地拒绝新的想法。你必须将藏在问题之后的点子挖掘出来。通过对此类建议的敏感，通过鼓励提问者深入思考问题，你一定能触摸到创造性的核心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易技巧 7

# 怎样作出选择

## 正确的交易是简单的交易

史蒂芬·J·卡乃尔，一位“A Team”电视节目和其他电视系列节目的创始人和制片商，正面临选择。他可以选择环球影业公司，他们为他提供了巨额年薪另加版税；他可以选择创建自己的制片公司，当然，新的公司是初生牛犊，资本匮乏，流动资金不足。每个符合逻辑的意见都认为应做出保险的决定，但卡乃尔自己干。

他为什么要这么做呢？为什么选择建立独立制片公司呢？为何敢冒险前行？尽管卡乃尔先生因拥有火暴电视片的播映权而拥有巨大的发言权，但一个人并不总为贪心所左右。确实，钱只是其中的一个因素，但决不是最重要的部

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



分。卡乃尔是因别的什么而做出了如此的选择。

他之所以如此决断是因为独立地在大联盟中打球，是他的期望所在，他用自己的聪明、勇气和魄力作出了决断，对他来讲，自己节目在电视上播出的时间居全美第二位，每一个实验性的片子都发展成固定的强档节目，比起在他已有的巨额账户上增加一些数字要远为重要得多。（没有钱，我仍然会早 6:30 在打字机前写作。）

## 选择交易的技巧

怎样才能判断一个交易是否奏效呢？怎样嗅出能操作的交易呢？答案只有一个：建立在知识和经验基础上的智慧和洞察力。

选择最佳交易的关键是要进行严格的评估。交易技巧 6、交易秘诀 30 中，我们阐述了对交易的各种想法及选择方案进行全面严密的评估的方法。本节将重点放在分析交易评价的标准上。

## 评估中的问题

交易的有效性意味着选择最具可操作性。将正确的交易做坏了要比将一个坏交易做好了强得多。此乃做好交易的第一原则。以下从交易人的角度出发，列出了一些评估中可能遇到的问题：

交易是否可认识，是否易于理解，是否已具备解释性？（交易应该是简单的。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易是否具有现实性？是否易于操作？（交易不应太复杂，因为即使是简单的交易也会变得复杂起来。）

交易是否可以发挥竞争优势，是否能最大限度地发挥独特的优势？（如果回答是“不”，那么边线在哪儿？）

交易是否与你的目标、强项和弱项、资本、人力资源或时间要求一致或协调？（缺乏内部的一致性是交易失败的首要杀手。）

自我价值和你那一边的高级交易家是否满意？交易是否能激发管理的能量，是否能导致公司的认同？（好的交易能照亮你自己。）

交易是否考虑到了对手？（在交易之时你不必争吵。）

利用现有的组织能否保证交易的顺利完成？如果回答是“不”，那么能做到其所要求的改变吗？（你必须事先估计出交易终结的后果以及如何让交易终结？）

采纳的交易怎样影响目前正在商谈的其他交易？已经完成的交易又如何呢？（彼此对对方有反作用的交易具有双重的负作用。）

风险回报是什么？从经济和个人的名义看，这些风险是可接受的吗？（比如说，交易做坏的结果是什么？）

做这个交易会引起不愉快的后果吗？比如对方会开始价格战吗？（可能被反咬一口的交易要进行二次长期考虑。）

交易前后左右的因素都考虑到了吗？其可行性检验过了吗？在交易实际终结之前，你能预料出终结的后果吗？你能观察出预示结果的指标如市场反应吗？（一个好的交易会减少不确定性。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易元素的时间顺序现实吗？（一个好的交易应具备清晰的交易路径。）

交易是否具有足够的弹性以适应在谈判过程中滋生的不断变化的条件？你被束缚的有多紧？（一个好的交易应具备一定的弹性，能够适应条件的变化。）

你是否在拿公司或自己的工作来下赌注？（一个好的交易必须远离风险。）

## 评估技术

想一想强有力的拒绝交易评价的原则：任何战略或交易，如果它既不能创造也不能利用可以构成公司或个人优势的因素，那么你必须学会放弃。评估程序中有四个测试[①]：协调性测试、重要性测试、结构测试、直觉（smell）测试。

### 协调性测试

交易本身是协调的吗？必须放弃一切含有相反的目的或暗示的交易。需要的钱超出公司的能力或要求公司向着非愿望的方向改变的交易都不是好的选择。

---

① 我喜欢将理查德·鲁迈特的战略评估原则应用到交易评估（评估做哪个交易和怎样做每个交易）中来，他强调发现“不对称”的重要性，即缺乏平等和对等。他说，在绝对平等的条件下，“没有人可以预测出两支势均力敌的部队或公司（或竞争的交易商）谁会领先……获胜的战略总是相同的——只做你有优势的游戏……通过发掘不对称性而获胜则另当别论。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**重要性测试**

交易会影响到相关的各方吗？必须放弃不包含重要的或有意义的目标的交易。相关测试概括出了问题的后果——并非解决问题。必须确信交易包含正确的价值和想法。区别重要性和非重要性是做交易的真谛所在。能提高公司市场份额比能开拓整体的新业务更重要。

**结构测试**

交易是否组织停当并能保证成功完成？必须放弃太散漫或太勉强的交易。除非有完成交易的真正潜力，强制自己去想这是臆想，是浪费时间。将交易束之高阁吧，因为必须远离诱惑。

**直觉 smell 测试**

交易可能奏效吗？必须放弃不可能终结的交易。例如，有名望的交易专家提议的交易要比以合理性闻名的交易人建议的交易听起来好得多。在采纳一个建议之前，您先深深地吸口气做什么？

一个拥有并成功地经营一家地区性杂志集团的家庭，想要购买另一地区一个类似的杂志集团。尽管两个出版公司的合并预期会产生强大的竞争力，但同时沉重的融资压力将促使他们不得不寻求外援。因为公司是他们财富的惟一来源，所以部分家庭成员倾向于选择较为保守的战略。然而，半路杀出一个程咬金，另一家地区性杂志也加入进来成为投标者。这种情况下，应该怎么办呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



杂志是价值不菲的财产，现有资本难以负担如此巨额的费用。竞标中的价格战与资金来源和家庭的和谐发生冲突。在这种情况下，不妨尝试与另一家杂志集团组成联盟，如果两家联合会导致过于激烈的竞争，那么三家联合或许会达到更好的效果。这种联合可以采取以下形式中的任何一种：(1) 与对手合伙购买并组成合资企业；(2) 三方合并共同管理；(3) 由第三个公司来接管公司。①

① 实际情况是作出了第三种选择，卖掉企业满足了家庭目标的实现。这也是幸运的，因为随之而来的经济下滑可能会使顺其自然的战略变得不可预料。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易技巧 8

# 怎样确定目标

## 交易的目标决定交易的方式

在做交易的过程中，目标讨论得最多，同时也是理解最不充分的部分。交易人为交易做计划的时候，目标经常被忽视，因为人们往往认为目标既明显又简单，不值得为其担心。战略和战术都已被研究过，可这些战略和战术是为了完成什么呢？交易目标的确定既非显而易见，也并不简单，它决定着整个的交易过程。

### *目标是什么*

确定目标就是确定位置。目标是最终要达成的结果，是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



期望要达到的理想状态。如果交易人不确定正式目标，那简直无异于胡说。一个精明的交易人总会确定正式的目标。图8.1列出了好目标与坏目标的区别。从公司的角度而言，目标同时有几方面的作用。例如，目标可能是：执行战略指南；建议技巧指南；组织团队向特定目标努力的向导；团队集中精力协同努力的基础；激励团队，指导行动的动力；衡量结果的标准；提供反馈和控制的基础。

| 好目标 | | 坏目标 |
|---|---|---|
| 清楚 | ←→ | 模糊 |
| 特定的 | ←→ | 概括 |
| 集中 | ←→ | 发散 |
| 有边界 | ←→ | 无边界 |
| 困难 | ←→ | 简单 |
| 协调 | ←→ | 不协调 |
| 可测的 | ←→ | 不可测 |
| 可成功 | ←→ | 不能成功 |

**图 8.1 目标内容的特征**

## 交易目标

交易商将对立的目标放在一起进行讨论对比，其中一些比另一些具有更高的生产率。

1. 满足你自己的需要，这是健康而富生产力的目标。明白自己的最低需求即需求的最低限，然后想办法满足需求或更好地满足需求。

2. 有碍于他方的需求。这是不健康的或生产力不高的目标。即使获得成功也是消极意义上的成功，因为它得通过阻止其他方来达到目的，你的目标妨碍了别人实现其最低需求。当然，有时你并不能达到目的，或者有时结果恰恰相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



反。

3. 欲望最大化。这是相当不错的目标。为最高的个人利益奔走，超越最低需求，通过建立难以达到的目标，鞭策自己开始行动。

4. 对他方的愿望保持乐观态度。此乃最好的方法，为双方利益的最大化而努力，即使陷入破产的边缘，借贷双方也能从成功的转移中获益。

5. 讨价还价。这是通向目标的感情色彩很浓的方法。很少有人能抵制讨价还价的诱惑，即使是当你不想买任何东西或根本买不起这样东西时，也不能抵制讨价还价的诱惑。许多交易人只有通过讨价还价才购买，只有当他们确信出现了不可拒绝的交易时，他们才会完成交易。那么，对他们来说，讨价还价意味着什么呢？获得最低的价格，得到最后的条件（当然必须是好的）。当然还可能免费得到一些额外的东西（不管你是否想要）。最后通过比较得出结论：如果有人说你占了便宜，那么，你就是得了便宜。

## 目标构成要素

考虑构成目标的各个部分，弄清楚有助于设立目标的每一个因素。

位置，目标适合公司或个人等级的哪一层次？

内容，目标的实质是什么？

标准，衡量目标的标准是什么？

水平，目标的数额是多少？

时期，实际目标的期限要求。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



下面主要分析目标各部分的运作，条件是（1）寻找合适的收购候选人。（2）为交易进行合适的谈判。要求该公司是一个大的集团，它试图加强一个分公司即一个中等规模的电讯设备生产商的力量。表 8.1 将表明每一个元素如何作用于目标并设定了全部目标。分析目标如何指导每一个交易，以及每一个交易的构成。按在公司经营中的重要性挑选出以下 5 个目标。

1. 公司的目标可能是为股东每年获得 20% 的投资收益（这意味着一个特定的价格限制，低于一个特定的价格/收益增量，还可能意味着一个特定的债务结构，允许债务与资产总额之比达到一定限度）。

2. 分目标可能是每年增加 100 万美元的分配收入（这意味着特定收益的扩张或成本的降低）。

3. 营销目标可能是通过与新公司的合并使得第一季度的市场份额增加 5%，即总的市场占有率从 30% 升到 35%（这意味着新旧公司不能简单地将其市场份额拼凑在一起）。

4. 生产目标可能是在 18 个月内将现有设备的利用率提高 15%（即从 75% 提高到 90%），从而消化额外的负担（这意味着购买目标公司的产品和生产资料，而不是购买其制造工厂和设备，这是个重要且值得商讨的战略，如果它有难度的话）。

5. 研究与开发目标可能是，两年后通过四个公司之间的技术转移开发出革新产品（这意味着目标公司的研究与开发能力是交易分析中的重要组成部分）。

通过以上对目标的分解，你应该很清楚你想达到的是什么。你可能不会达到自己的全部目标，但是，你明白自己想

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



要什么，也因此会更接近你的理想。

**表 8.1　　一个可实现的目标元素**

| 交易构成 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 位置 | 公司 | 分支机构 | 营销 | 生产 | 研究与开发 |
| 内容 | 金融回报 | 美元绝对数 | 生产范围和控制 | 设备利用和消化 | 革新产品 |
| 标准 | 资产投资回报 | 收入贡献 | 生产份额增加 | 利用率提高 | 技术转移 |
| 水平 | 20% | 增加 100 万美元 | 5% | 15% | 4 |
| 时期 | 年 | 年 | 季度 | 18 个月 | 24 个月 |

## *设定目标的原则*

目标看起来像是一种逻辑陈述，现实世界中却并非必须如此。目标建立在理性和合理基础上。

### 目标设定程序

好的程序包括：一般性承诺，尤其是按原则的承诺；相信结果是富有意义的；交易梯队上上下下容易沟通；结果的回馈；行业间健康而又富活力的竞争。

但通常的情况是，如同其他商业决策一样，交易目标建立在权利和职位的基础上。通行的规则是每个人或地区寻求保持他的、她的或它的相对力量和权威。公司的经营原则是设定经营目标的重要因素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 组织原则

老板身边的人往往是公司的核心人物，一些交易人通过获得一定的职位，希望在交易过程中获得讨价还价的资本。但是，当交易数额过大，交易双方的职位都很高时，这种做法却很难奏效。

个人原则。熟悉各种组织中的政客吗？我们都认识他们。什么使他们成了一种符号？在名单的最高处，这些人将自己想像为交易人，企图在可能的时候影响目标的设定。他们对公司体制和其中的决策人物有透彻的了解。这种了解不仅仅是书本上的教条，而是熟知其现实动作以及他们之间非正规关系。这些政客密切关注公司高级管理人员及次级管理人员的各种观点甚至对尚未讨论的看法也分外留心，以期控制信息流动，他们不太热衷于权威；责任得之过早，也会迅速地被淘汰出局。他们总是紧随高层决策人物，并与他们的秘书打得火热。他们谨慎地挑选任务，选择那些可行性很强并会成功的任务。

部门原则。部门也是一个政治动物。他们像动物一样行事。他们对自己的存在有充分的认识。谁在经营这家店铺这不重要，经理可以换了一个又一个。重要的是保持权威和职位的压力，保持常规的压力和保持现状的压力会持续存在。部门将采取任何可能的措施以维持其存在。

做交易既会对组织带来最大的威胁，也会导致最强的组织联盟。交易是破坏性的，它能改变权利和地位，打破常规，摧毁原貌，组织或其内部的次级组织往往千方百计地控制交易和交易过程。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 预期如何影响目标

1. 预期的力量。你对即将发生的事情的预期将影响到其实际的发生。预期将改变你的战略和实施。

2. 不断改变的预期。预期一旦改变，交易就变得不再确定。对目标的信心一旦动摇，战略就不再稳定，热情也会随之削弱。

3. 预期分歧。一个目标分歧的交易群体既是弱的也是强的。矛盾和纷争外显是弱的表现；强的方面则表现在可以激发对问题的讨论。这个交易群体中基本上不会出现每个成员都支持错误决策的情况。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易技巧9

# 怎样筹划策略

## 战略比操作更需要思考

战略是一个源于战争的古老词汇。它是对战场司令官的作战计划的描述。你可以想像指挥官在一张摊开的详尽的军用地图面前来回踱步，指挥千军万马。你可以从细微的调兵遣将和声东击西的战略中预测出战争的胜利或失败。

交易战略是操作计划，它是一种方法。它将总的目标与执行技巧联系起来。它有具体的清晰的目的，它描述了决策者的行动和对可能发生变化的情况的反应。战略对交易商而言，就如同锤之于木匠，如同球棒之于棒球运动员。战略制定的越好，交易做好的可能性就越大。

在这个意义上，战略就是寻找竞争优势。竞争优势就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



寻找利用明显的竞争力，即寻找自己一方有优势或与对方相比有优势的方面。

评估双方的优势和劣势是设计最佳交易战略的关键。在交易这个问题上，比较双方的优势和劣势。评估的结果是形成一系列可供选择的战略，把这些导向不同方向的选择与可能的结果放在一起评估，并将最佳战略付诸实施。

用创造性提高战略的系统表达；

用协调性指导战略评估；

用结构控制战略实施。

然而，战略也有其不可知的一面，其存在可能会将交易人愚弄一番，使他们误认为自己已经熟悉了交易的条件和环境。战略越复杂，其幻影有时就越强。控制海市蜃楼是战略的问题所在。

据说，企业战略就像宗教仪式中的雨舞一样。这种仪式实际上对天气没有什么影响，但它使那些组织这个仪式的人相信自己完全控制了天气。当我们运用类似的战略计划时，我们虽然耗费了劳动却难以改变所处的局面。

## *思考方法：递增思维和战略思维*

战略计划不是巫术，战略欺骗不能立即促成交易。战略计划是考虑交易的一种方法，与对立的一方递增计划相对比，可以获得更好的理解，优秀的交易商在两种状态下都可以很好地发挥作用。当战略过程引向了最初的设想的时候，递增的状态成为萌生“啊哈”洞察力的肥沃土壤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 递增思维

在递增状态下运作时，不管其中存在机会还是压力，交易人首先就要对随时出现的问题以及一些出乎预料的情况作出反应，然后有选择地在各种方案中找出可行的步骤并按顺序对每一小步作出评价。按次序矫正现行政策的偏差，并逐渐拓宽直到找到了第一个满意的解决办法为止。如此令人欣喜的答案将立即被接受，而其他的选择，或许是更好的选择无疑将被忽视。

此处应用了赫伯特·西蒙的有限合理性。[①] 交易人不可能知道所有的情况，因此，如果他们想做一件事，他们必须用满意取代完美，这样才能找到最佳答案，根据有限合理性原则，现实世界的问题只能得到满意的解决，而不可能是完美的解决。

## 战略思维

在战略状态下运作，交易商通过设定宽泛的目标和具体的目的而开始反应。他们浏览交易环境，从而发现机会和压力，分析双方的相对优势和劣势。这里的关键是寻找隐藏在机会和压力之下的交易优势和劣势，以达到找寻竞争优势的目的。

这个动态的创造性的过程[②] 呈现的是一系列选择。对每一个选择都依其可能的后果进行评估。以内部的协调性为

---

① 赫伯特·西蒙：《管理行为》，纽约，自由出版社，1976。

② 参见交易秘诀30。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



原则作出战略选择：哪一套战略与目标和优势最匹配？实施、反馈和评论整个过程。

人们经常会简单地认为递增决策是不好的，而认为战略决策是好的。事实上，每一种方法在其适用的领域内都是好的。你不能用战略方法解决强烈的个性冲突，无法用递增方法制定全面的计划。重要的是要学会何时使用递增方法，何时使用战略方法。

## 战略意外

战略思维，我们是说真正意义上的战略，必须能对付意外的发生。一定要将预料之外变成在预料之中。假设各项事情都弄清楚了，假如现在的交易与过去的交易出入不大，那么，它只不过是以前过程的简单延伸，而且战略起不到什么作用。战略交易必须考虑到剧烈的变化，比如过程不连续甚至与过去突然中断，或与当前的道路有很大的偏离。交易人必须为这些计划之外的东西作出计划。

## 战略范畴

战略思维对个人和企业都适用。人们可以将深思熟虑的程序应用到个人决策和个人交易上。例如，你可将战略方法用来解决这样的问题：是换一个工作以得到更高的工资呢？还是在目前的工作中要求一个更好的职位呢？

对就业机会和压力的优势和弱势的诚实评价（如将来的职业和现在的职业）是其中的重要部分，在生命目标的框架

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



下审慎地思考各不相同的选择绝对是值得的事情。（当然，人们不必运用战略方法就能解决生活中的大部分问题。一生的目标与购买汽车或与小孩商讨几点睡觉是不相关的。）

## 作战略计划

战略计划的第一步要做什么？商讨或制定交易结构时，不要将精力放在华而不实的技巧上。妙句决不会导向成功。阴谋会随着其数量的增多而失灵。

首先要制定计划。你想去哪儿，怎样做才能使每一步都会对你目标的实现有所帮助？由开始能预知结果。必须要有一个清晰的计划线路图，即使线路曲折还需经常修订。在当前的计划中要密切关注最终的结果。每完成一步，尝试着再建构新的目标。你是在朝着目标前进吗？如果偏离了目标，还能走回去吗？或者你是否应该考虑改变你的目标以适应现实？商讨交易是一个需要不断校正的过程。

## 战略态度

交易过程中有三种类型的战略态度：（1）简单而直接的态度；（2）有压力和动力的态度；（3）冷漠而疏远的态度。

### 简单而直接的态度

直接切中要害，说明你的意图。直接的方法可能很奏效，能迅速解决问题。当以下情况出现时，使用简单而直接的方法：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以前你曾与对方共过事；
交易陷入困境；
目标是立即成交。

**推压方法**

开始的推动力在哪儿？敏感之处被压缩。要想有效，推力和拉力必须是敏感的。如果对方认为你仅是抱紧双臂，他们会感到反感。压力不是魔鬼，变相的折磨。通常的情况他是促成成交的手段。① 当以下情况出现时，使用推压方法：

自己一方处于强势；
对方需要迅速成交；
你想对限制条件作出评估。

**冷漠而疏远的方法**

此方法是对心理学的运用。努力运作以达到目的，让对方推销自己，这种方法会非常有效。如果你急于说出要害，如果你思想太折衷，对方会怀疑自己没有射中目标。（我就是这样，如果对方积极的反应来得太快，我就会赶快撤出这笔交易。）千万不要诱惑对方：唤起对方的野心是不智之举。这里的关键是要调动对方作出妥协或让步。当以下情况出现时，请使用冷漠而疏远的方法。

① 刚到美国的时候，我岳父为购买一套小公寓而不得不承受来自房地产代理人的压力和欺骗。由于在他的祖国他曾经在经商方法上吃过苦头，所以他怀疑每一个人，毫无疑问，如果不放弃压力和欺骗，人也将无法购买任何东西。十五年内他的投资从 15000 美元增加到 400000 美元，这还不包括这些年的收入，免税的租金和富有意义的工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



对方处于强势；

自己一方有时间压力；

有其他的交易可供选择。

## 思考的技巧

商讨的态度和方法各不相同。有些情况下，要采用循序渐进的方法，让自己的需求一点一点地显露出来，以防吓跑对方。另一些情况下，则要采用开门见山的方法，所有的情况全盘托出。以下是商讨交易中常用的12个技巧。它们有点像第2篇的40个交易秘诀。要使用它们，必须清楚如何推挤。如果有反作用要学会规避。掌握使用中的一致性原则：技巧一定要与战略相匹配。

1. 耐心。学会等待，即使你心里很着急，也不要表露出来。当对方处在焦躁不安时，耐心是效果显著的武器。控制了节奏，你就控制了交易。

2. 减缓痛苦。交易在慢慢向前爬行。每一件事情都会耗费大量的时间。延迟是常有的事。放缓痛苦并不是说“不”，交易从未真正停止过。这是对抗高压的极有趣的防卫。

3. 冷淡。将明显的关心一定减少到最低程度。不论交易持续进行还是遇到阻碍，你都要表现出无所谓的样子。你要无精打采地提出要求，毫无热情地作出反应。用冷淡对抗高压。

4. 移情或同情。表现出对对方的关心。这是打破僵局或填平鸿沟的一个强有力的技巧。当然，这种感情应该是真

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



诚的。不要虚情假义，把同情当作一种计谋往往会远离目标。当你领会到其意义时，使用移情或同情方法。

5．突然转向。异想天开和情绪多变不会建立起牢固的声誉。协调前后一致性固然重要，但有时它竟可能会成为慵困甚至是顽固的同义词。当交谈变得浮夸，动力消失时，不失时机地改变策略往往能克服交易的障碍。让大树左右摇晃，并不会让你失去任何东西。

6．伪装。交易人应像足球后卫，能做假动作骗过对方，将球踢向另一个完全不同的方向。伪装是一种做生意的方法而不是撒谎。当你要掩饰其中重要之处时，就可以使用伪装的方法。比如，当你在卖房时坚持现金交易。这样一来，当你最终同意某些买者分期付款时（其实你是同意这样做的），就可以保持你的价位。

7．主动撤出。当交易陷入僵局时，收拾起你的公文包，离开房间，这个技巧不像看上去那么极端。毕竟，你可以重新开始谈判（虽然你损失了一些信誉）。当对方力量较强，交易的推进又太艰难太漫长时，主动撤出就会奏效的。中断是终极的砝码。

8．既成事实。威胁对方你将采取单方行动。交易或者与交易有关的一些事情，都不可避免地会改变。例如，当一个陷于资金困境的企业与其债权人谈判时，双方都威胁申请破产——这样最终的结果将操纵在法院手里。当你控制了关键情况时，可以使用既成事实法，但要谨慎作用。

9．意大利腊肠。这儿割一点儿，那儿割一点儿，腊肠很快就没有了。很多交易人为了一点蝇头小利而软磨硬泡，但他们从不成交。你必须制止这样的人，对他们进行严格的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



限制。

10. 限制。允许对方走远一点，但不能走得太远。设定界限是必须的，甚至是固定的方法。不要经常使用，但要时时想到这种方法。一旦确定有关限制，就必须坚持。当对方步子太快时，不妨使用这个方法。

11. 到期。期限常常会引起争论。时间的压力很令人苦恼。在期限内下，切记不要匆匆作出决定。尝试着强迫自己走得慢一点。如果交易错过，那就让它错过吧。错过一打好交易要比做出一个坏交易好得多。

12. 对抗。这不是一个好的技巧。即使在交易过程中发生争论，也要尽力营造和谐的气氛。与此不同，一些人生来性格倔强，易于与人对抗，还有一些人则将与人对抗作为交易的技巧，但这种对抗不是跟别人过不去甚至对别人进行人身攻击。直接的对抗很少起作用。尝试礼貌地提出意见，带点幽默。“我发现新的一天并不能产生新的态度。”“我不能坚定我的立场，因为你不能将其推翻。”

## 应对策略

假设你想买房，目前你租用了一套公寓，并不急于搬出去。然而，卖方却很着急，他们已搬到另一座城市，买了新房，这时应该怎么做呢？

时间对你而言是优势，对他们却是劣势。列出与时间有关的选项。如果你认为施加压力是正确的话，你可以给自己的出价制定一个较短的时间限制。相反，你可以给卖方更多的时间。评估不同的方案需要对人们的个性进行仔细分析。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如果卖方不坚持两种抵押贷款或不能忍受或者急于将那套房子租出去的话，那么高压战略会更有效。如果卖方希望以比较简单的方式达成交易，那么同情战略将更有效。你不妨先尝试一种方法，如果无效，再转向别的方法。（慎重考虑方法的顺序。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易技巧 10

# 怎样制定方案

## 你定价格　我定条件

掌握交易技巧 8 后，你已经成为一个权威的制定伟大目标的人了。学习交易技巧 9 以后，你已经成为一个制定动态作战计划的战地统帅。你感到自己的力量了吗？那好，现在进入最难的一部分：使战略运转并达到最终目标。这是将纸上的词句和计划转换成行动的时刻。我相信你已经做好了准备。

为保证交易的运作需要制定交易程序及内容框架。在交易过程中内容框架有两方面的含义：

它是谈判或交易过程中使战略具有付诸实施的机制；

它是将交易联系起来的途径，就像条件转化成结果一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



样。

## 制定战略

结构对于战略如同形式对于内容，它们彼此相互依赖，在构建交易战略时，假如你以一个特定的战略入手，就需要对被实施的结构进行定义。假如你以一个特定的结构入手，那么你只需对适当的战略进行描述。

注意交易过程中的战略结构关系。例如，如果卖方的战略需要一个特别高的价格，那么，交易内容可能必须将一些非现金因素（如未来的意外支出，或卖方的金融）考虑在内。然而，如果交易的内容需要全部的现金，那么，只能提出一个相对较低的价格。

这个原则对个人交易同样适用。以工资谈判为例，如果你希望将自己口袋里的钱的绝对数额最大化，那么，你可以制定较低的工资限额但要求另加一个相对较高的红利。如果你希望收入是一个可保证的较高的数额，那么，进入谈判阶段你将不得不接受一个较低的工资上限。

## 构建你的谈判

谈判阶段是重要的。尽管它听起来像是静止的，但这个阶段可以调整步伐和控制方向。优秀的交易人对谈判过程了如指掌；他们能识别出何时进入谈判阶段以及每一步做什么。不同阶段的谈判有很大不同，但任何谈判都可以分解成以下五个阶段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1. 决定。千万不要在作出正确的选择之前就开始谈判。太多的人将这个原则抛于脑后，在游戏开始之前，就注定要失败了。决定是否谈判或谈判的内容对于交易结果的重要性远远大于所有战略和技巧的综合。确定你的长期目标和短期目标。并将那些显而易见的东西用词句表述出来，或许，有助于揭示那些隐藏于其后的东西。

2. 准备。就像优秀的律师事先写出详细的提纲，优秀的科学家为试验精心作出计划一样。你必须为谈判作好各项准备。尽量多地汇集资料，并压缩成准确的信息，然后转换成知识。这一切必须在真正的谈判开始之前完成，判断对方的地位和形势，尽量掌握各种可能的信息——数字，公开的报告和陈述，剪报，甚至个人的意见。

注意资料（原始的事实）、信息（已经组织起来并分类的事实）和知识之间的区别。在这个过程中我们经常遇到的问题是资料太多，而不是太少。你所要做的是精简出好的资料，而不是搜集更多的资料。

3. 开始。在谈判开始之际，交易双方的地位是确定的。所以双方要对彼此正当的利益互相尊重。优秀的交易人知道应在开始时建立融洽的关系，如果你在确定约会地点，座位安排，第一目标和期限等方面过于主观，通常易激怒对方。所以，你应该建立有益的交易基础。

4. 继续。继续往前走，不要灰心。坚持和耐心是延迟交易谈判的资产。直线上的迂回决不会影响前进，因此不要总想走捷径。警惕感情阴谋，警惕突然的破裂，警惕捏造的事情。记住，在游戏中欲速则不达，更没有笔直的方向，因此每一步进展都是来之不易的。优秀的交易人能克服挫折。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他们能绕过障碍行事。当遇到挫折时，不妨回顾交易的过程，分析遭遇挫折的原因，并重申自己的初始目标。克服人为的自我障碍。顾面子通常意味着失去交易。创新是从胜利走向胜利的制胜法宝。努力克服思维的惰性，尤其是当谈判停滞的时候。

5. 成交。做交易一定要感觉好，让交易在该成交的时候成交。很多交易往往在能成交的时候夭折了，因为交易的一方不停地得寸进尺。

当看到对方的需求已得到满足并已达成目标时，你应该持什么态度呢？这是一个测试你是否是专业交易人的极妙的问题。如果你因再不能有所求而一脚踢开交易的话，那么，我只能告诉你，你仍然只是一个业余的交易人。如果你感到真正的满足，那么你的路走对了。

## 构建交易

“你定价格，我定条件，”是各种传奇交易人信奉的经典名句。这句话基本上概括出了构建交易的全部原则。

### 对方的价格

作为一个定期的买者，你喜欢明码标价。为什么？好心肠吗？不是，尽管对人有同情心不是坏事。通过明码标价，你知道自己能赢得竞争，做成交易——当然，这确实也是善事。价格表现为一个固定的数字，易于记忆，易于重复。如果能按自己的价格或与之接近的价格成交，人们会因达到了自己的目标而高兴。至于支付条件是否与预期一致并无大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



碍，特别是当你在闲暇时再讲给朋友听的时候。

### 你方的条件

同样，作为一个定期的买者，你希望有充足的安全空间。你希望能保持最大程度的弹性——有从事新业务的时间和可操纵的空间，否则事情会走样。优秀的交易人通常愿意花更多的钱以获得延期支付的权利。如果卖方愿意等，他们将得到更多的钱；如果不愿意，他们将得到较少的钱。这是交易原则。买方乐于支付利息。在有风险的生意中，你到哪里能找到不需资产证明，不需担保的贷款呢？尤其是当未来的支付与经营状况紧密相连的时候。

优秀的交易人总是放弃乐观情况上浮的一部分利益而寻求有真正保障的部分。两部分比例的大小在此并不重要。做成有可能翻船的交易对买方来说意义更大。重大的成功与中庸的成功之间的区别相对于微小的成功和重大的失败之间的巨大区别要小得多。交易商希望自己能睡一个安稳觉。

### 双方的胜利

构建交易是从胜利走向胜利的最佳途径。通过构建可能使原本对立的利益走向和谐。当被问及构建交易时，我总是说构建应集中在如何以及怎样才能为自己一方赢得更多的利益，同时又不丝毫减少对方的所得。我从不愿意挖对方的墙角。如果双方都能获益，哪怕一方的获益可能少一点，促成交易是极其容易的。

例如，如果你想从商贩手中购买某些产品，可以先看看你可能需要的同一家公司的其他产品。分别为产品定价，记

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



住你只能买其中的一样产品而不是两个都买。在为每种产品分别定好价后，走开一会儿，看看能不能任何东西都不买，然后看看能不能两个都买。你要求得到什么样的额外折扣呢？当然你要求的折扣必须是合法的。从商贩对你提出的奇怪要求的反应中，你能洞察出价格的余地有多大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

# 第2篇

# 交易秘诀

## 怎样做交易游戏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 1

# 平衡影响力

## 影响力可使交易向一方倾斜

在物理学中，“力”指做功所需之能量；而在交易上，“力”指改变力量对比和倾斜交易结果之影响力。倾斜交易结果，这正是你想做的，也就是使交易结果按你的意愿出现。大家都想占优势，没有愿意和别人平起平坐——除非你本来起步就比别人晚。影响力能给你创造优势的能力；如果你起步晚于别人，它又能让你很快赶超先进。

影响力是做交易的关键。它是力量，它是主动权。它能确立开局，决定格局。具有影响力就意味着稳操胜券。

在交易中如何衡量影响力呢？绝非易事。力量和控制权都不是衡量的简单标准。要透过现象看本质，貌似强大的一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



方不一定具有真正的实力。

## 影响力是相对的

我的一位单身汉朋友是个成功的投资银行家，相貌不错，也还蛮有魅力。一次他出差回来，在飞机上发现他身边坐着一位年轻漂亮的女士。他出差的任务是一笔2亿美元的交易，应当说在这个交易中他的影响力很大。那位漂亮的女士也是单身，是位不幸的艺术家，在一家糟糕的饭馆做服务员。在飞机3个小时的旅途中，我的朋友绞尽脑汁用尽了一切谈判技巧也未套出那位女士的姓氏（更别说她的电话号码了）。那时他恰好少了一点影响力。①

影响力由平衡决定，即要看一方和另一方影响力之对比情况。公司之间就合资条件的谈判和小孩就看哪部电影的讨论具有相似的影响力结构。评价影响力关键是看哪一方拥有更大的影响力。

绝对的影响力没有任何意义，只有相对影响力才是有意义的。如果你具有相对影响力，那就把它利用起来（但是就像我们不久就会看到的一样，必须要小心谨慎）。如果你方没有，那就想办法迷惑对方。真正的影响力玩家绝不炫耀。炫耀的结果只会适得其反。愚昧地炫耀影响力只会使事情更加难办。真正的影响力玩家悄悄地取得进展，而别人却全然

---

① 罗伯特·梅塞乐是TSG控股公司的一名职员，对于我要不要在这个故事中提及他的名字，他起初感到很矛盾，后来经我再三催促，他才决定将消遣娱乐置于所谓男性的影响力之上——对一个投资银行家来说，这可是个勇敢的决定。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不知。

## 影响力的标志

人都希望自己在人、事、物上有影响力。影响力是人的一个主要动机。一些人认为影响力是最重要的东西；而另外一些人则认为外表才是闪耀的皇冠。

衡量影响力的标准往往更多地侧重于表面化的东西，而较少侧重于事物的本质。影响力的象征更多地存在于外表而不是本质。要想在穿着打扮、言谈举止上获得影响力是非常有意思的——不过它们其实作用非常小（请参考附录 3 对它们的简单介绍）。

## 影响力的种类

要衡量交易的影响力是非常复杂的，但至少有 15 种影响力。权衡哪个最重要以及比较它们的相对力量也相当复杂。单看传统因素容易误导。比如，一家破产的公司在跟债权人谈判时，可以清仓处理为借口相威胁，从而得以倾斜影响力的天平。同样的，一个雇员在与老板的交涉中，可以用威胁辞掉一份关键的工作取得上风。

在对交易的影响力进行评价的基础上，下文将罗列几种值得关注并需巧妙运用的影响力：如果你有，就好好地利用它；如果没有，别让人知道，交易中的影响力会促进你方，遏制对方，它总是处于一个掂量、平衡、尝试和转移的过程。请记住，影响力会倾斜交易天平。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**规模影响力**

交易哪方更大？如果只从心理学角度看的话，大的一方有更大的影响力，因为规模大总会是一种威胁。规模是潜在力量的最明显的标志，无论从资金规模，法律规模，市场规模等方面来说都一样。如果你在较大的一方，不要炫耀你的规模。如果你把你的影响力隐藏起来，你的规模影响力将会更大——最强有力的箭是尚在箭鞘里的那一只。如果你在规模较小一方，利用对方的懒散、迟钝，用快速的变化来打乱对方的阵脚。（跳蚤可以困扰狗而狗却不能困扰跳蚤。）

**需求影响力**

哪一方更需要做成此交易？更需要做成某项交易的一方在整个过程中处于不利地位。一个向大厂家供应某种关键零部件的小商贩肯定会获利不小。

**优先影响力**

哪一方认为此交易更为重要？更重视做此交易的一方更有利，尤其是在竞争激烈的状况下。做交易时，首先要考虑从中得到多少收益。如果同时做几个交易，就要学会像电脑一样思考，学会时间共享；让每一桩交易都能得到充分的注意，就好像这段时间它就是你惟一的交易一样。

**焦点影响力**

哪一方更集中精力于此交易？更集中精力于某交易的一方更有影响力，昙花一现，朝秦暮楚的兴趣只会削弱做交易

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的优势。

**情感影响力**

哪一方更钟情于此交易？做成某交易愿望更大的一方处于劣势。当一个收购公司的首席执行长官对你的业务（或你的产业）具有浓厚的兴趣时，你可以坚持要更好的条件。如果他很机械并且还有许多收购对象可供选择，那你能得到什么就算什么吧——拿钱走人。

**实力影响力**

哪一方更有实力？在交易中敢于投入更多的资金、人力和律师的一方更强大。当对方有更多资源时，要力求使事情简单明了并稳扎稳打。切记不要让“一颗耗子屎搅坏了一锅汤”。当你方拥有更多资源时，稍微拖沓一点没有关系。

**投资影响力**

哪方投资更大？投入更多金钱、时间和努力的一方处于劣势。如果你是一家私营公司，而对方是上市公司，那么你方如果提前通过媒体将你们的交易情况介绍出去，对方将会感到较大的压力。在交易达到白热化的时候，这种方法尤其奏效。在某些情况下，投资影响力可以用来刺激对方在交易过程中花钱举办各种会议，分析数据，参观工厂，聘请会计师和律师等。（注意：投资影响力和焦点影响力可能会南辕北辙，但这刚好说明影响力分析的复杂性。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**灵活性影响力**

哪方有更多选择？有多条道路可走的一方更有优势。只有一种出路的一方前途将会布满荆棘。

**团结影响力**

哪一方更加团结？内部更紧密团结的一方更为强大。交易小组中没有比缺乏团结更具破坏性的事了。

**个人影响力**

哪方人员素质更好？交易人知识越丰富就越强大。交易知识包括业务知识、法律、技术、税务、谈判技巧等方面的知识。

**政治影响力**

哪方操纵更多的影响力？能够给交易施加更多外部力量的一方更为强大。如果一方谈判者了解对方谈判者的老板，他就有暗藏的政治影响力。（这种优势即使未被使用，它也存在，而且尤其是根本没使用时它更起作用，因为它很可能就是想像中的，而实际并不存在。）

**回报影响力**

哪方能给予更多的帮助？能够超越某一次交易而给予对方更多援助的一方更为有利。如果你公司能向正与你方谈判的公司提供其他生意，无论是通过额外的订单方式还是间接向他们推荐，你方都将略胜一筹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**惩罚影响力**

哪方能更大地打击另一方？能使对方遭受更大损失的一方，无论是业务上还是名誉上都拥有更大优势。一方如果是另一方的重要客户，那么客户若取消订货无疑将是一个很大的商业打击。一个弱小的公司也可以通过提供难以替代的产品或服务而争得上风。如果对方能使你方名声扫地而你们却不能毁掉他们的名誉，那他们比你们有优势。非常不妙，谣言总是传得很快。

**知识影响力**

哪方拥有更多的信息和理解力？拥有更多相关数据和交易理解力的一方更有优势。如果你方有这方面优势，那就充分利用它，知识有很强的威慑力。

**逻辑影响力**

哪方有更多明达的观点？论点更有说服力的一方优势更大。谦虚谨慎地摆事实讲道理而不做出傲慢，一副无所不知的气势能有效地控制交易。

## *应对策略*

巴利·穆尼茨博士[1] 是一位一流的交易人，他相中某商

---

① 巴利·穆尼茨是我的一位朋友，他现在是联合发展公司的总裁，曾做过休斯敦大学的校长。他父亲是美国一位高级棋手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



店橱窗中一副国际象棋已经有些时间了。他非常喜欢那大大的棋子儿，简单而现代的设计。几个月来，他观察到这副象棋的标价从 1400 美元降到 1100 美元。他不想掏太多的钱，又不想失去这副国际象棋，怎么办？

当标价降到 1000 美元时，穆尼茨再也坐不住了。他开出一张 800 美元的支票交给他的秘书，让她告诉店老板他已出差在外，并说这 800 美元的交易“要么成交，要么拉倒”。结果，店老板迫不及待地以 800 美元成交。店老板在需求影响力，投资影响力和实力影响力等几方面处于不利地位，而穆尼茨只在情感影响力上不利。一方面穆尼茨感到很得意，他只花了 800 美元而不是 1400 美元就买下了那副象棋，而另一方面店老板如此迫不及待地以 800 美元成交，以至于穆尼茨忍不住想，他若开的是 600 美元抑或更少的支票又会怎样呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 2

# 定位交易各方

## 不同的交易人有不同的交易方式

交易各方是交易的主体。优秀的交易人非常清楚自己是在跟谁和什么东西较量。他们知道如何将交易对方进行分类。在形形色色的交易各方中他们能清楚地区分他们都是谁，是干什么的，他们都需要什么，做交易的方式有什么不同。区分交易各方的目的是为了明确怎样最好地与各种交易人打交道，对不同类型的交易人如何使用不同的对策。我们可以用三种办法来给交易对方分类、定位，那就是：明确其身份，权衡其所需，定位主要决策人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 明确身份

是哪些人在参与交易？搞清他们的个性特征及组成，有助于明确交易的目的，做到知己知彼，对症下药。

1. 个人。个人往往有复杂的动机，他们被各种原因驱使：可能是为了完成某项任务，也可能是为了挣钱，还有可能是为了实现自我价值或追求名利。当跟你做交易的是某个个人，要敏感地把握他的动机。

2. 团体。团体由许多人为了共同的目的而组合起来。团体越大，其动机越趋于简单。与团体交易时，一定要瞄准你交易的中心目标，否则如果你只留意一些琐碎的小事就会把交易搞砸。

3. 公司。公司是以增加收入和资产为目的的盈利性实体。不过，尽管与你做交易的主体是公司，不要忘了你是在跟一群人打交道，一群人又总是作为一个一个的人进行思考的。当你与公司谈判时，要理解他们盈利的最终目的，但不要忽视单个人的目的。譬如，假设你要从某分销商那儿购买几种产品，你可以购买他的几种滞销的产品，但要求以给主要产品打折为交换条件，这样你很有可能减少你的开支。那位销售人员成了英雄而你也省了不少钱。

4. 公共机构。非盈利组织要完成某些特别的任务。跟公共机构打交道时，无论它是宗教的（如教堂），福利性的（如福利组织），还是文化性的（如博物馆），暗示他们，你们的目标是一致的会促进你们的交易。但是要恰到好处，因为糖加得太多反而会让人恶心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



5. 政府。这种官僚组织只求生存和维持现状。与公共政府机构或实体打交道时，要知道他们害怕冒险，喜欢维持现状，讨厌混乱。他们很不愿意改变。要改变他们业已存在的办事方式往往要花费很大力气。请记住，政府职员不易成功而易于失败。

## 权衡需求

就像我们已经谈到过的，需求影响力是相当关键的。交易人应当权衡交易各方需求之强烈程度。

1. 急于求成的交易方。这是你在谈判桌上最愿意看到的。他们比你更想做成交易。他们孤注一掷，害怕失败。任何合理的价格都可以接受，不过最多也就是到这个份上。当心，这种交易人可能非常多变；如果你做得太过分，他们也会跟你急。

2. 有兴趣的交易方。这一方想做成这笔交易，但不是任何条件都能接受。你必须用聪明的言词打动他们，而不是用以向他们施加压力来促成交易。做不成，他们也不会觉得很可惜。

3. 漠然的交易方。对成交与否都感到无所谓，他们有其他选择，只愿做他们认为很好的交易。在这种情况下，耐心非常重要，对他们不能太冲动。想办法让他们真正参与进来。

4. 走马观花的交易方。只会消磨时光，是最糟糕的交易人。他们只是充当观察家、职业的踢皮球者和交易爱好者。他们可能会参与上百个交易场合，但决不会做任何一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



个。这种只看不做的观光者是交易人的祸害，他们消耗你的体力，破坏你的效益。你要培养一只嗅觉敏锐的鼻子，尽早嗅出这种邪恶的交易人，不要理睬他们。

## 确定主要决策者

一笔交易要在各方某个关键人物或决策小组点头之后才能成交。你当然非常了解你方的关键人物，重要的是要把对方的关键人物找出来。找出交易之主要决策者总是非常有帮助。

1. 公开决策者。如果主要决策者就在谈判桌上且非常活跃，那就很容易判断。你留意对方交易人的眼神，那个挤眼皱眉者往往就是主要交易人。

2. 幕后决策者。秘密决策者不出席你们的谈判，他藏在某个地方，就好像藏在壁橱里似的。这种决策人决不出现在谈判现场，但别忘了一直有这么一个幕后操纵者。有时你知道他是谁，有时你不知道。谈判桌上的人只不过是他的信使。如何处理这种情况？查出那位隐蔽的决策者是谁可能会有帮助，尽管让对方保留他们的小秘密也许更好。对方如果将决策人藏在壁橱里，你就不要旁敲侧击，这对你方来说可能是个很好的策略，因为避免立刻作决定往往是一个行之有效的办法。这就是总裁和董事长很少同时出席交易谈判的原因。这样两者都有充分的回旋余地。两人如果同时出席，他们都会成为众人注意的焦点。

3. 至高无上的决策小组。在这种决策结构中，只有一个最高小组，如执行委员会或董事会能够最后一锤定音。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



样的决策结构使双方的交易者日子都不好过。跟你谈判的人无权控制交易内容或交易进程，要敏感地把握对方感到茫然失措的时候。

4．无形的决策小组。这是最糟糕的一种情况，简直可以说是灾难。没有人负责，也无人能负责。政府官僚机构和处于组织过渡的商业公司具有这种特征。这种没有决策者的交易方有些什么标志呢？留意他们响应时间的不一致，回答内容的不确定，在交易要点上混乱不清，交易条件互相矛盾，甚至同一方交易人有公开的分歧。如果你面对这样一种无形决策小组，那么你要明确其中是不是其他什么原因导致他们分歧。搞清楚原因之后你就可以径直走向那些确实愿意做交易的人。比如，若一方要求更高的价格，而另一方要求复杂的条件，你可以试着用更高的价格和简单得多的条件来反击。

## 应对策略

我代表的一小组投资商曾考虑帮助两个企业家开一个新公司。投资者不但要提供最基本的启动资金，还要为促进公司股票早日上市筹集更多资金。这两位公司创始人都是收入很高的杰出的投资银行家。他们必须要看到可观的回报才肯放弃他们业已确立的事业。投资商与企业家除一点以外有很大的相容性。投资商认为他们的投资应该使他们拥有80%的股份，而两位企业家则认为他们必须有不低于60%的股份。如何弥补这八成比二成和四成比六成之间的差距呢？怎么办？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在这个交易中，双方都比较有兴趣，但并不急于求成，有较强的个人动机。交易的关键不是投资商最初的投资，而是股票公开上市的获利能力。因此我建议投资商大幅度地减少基本投资，以便让两位企业家跟投资商共同出资，并用这种方式使企业家拥有60%的股份。（投资商们通过股票交易依然是得到了80%的收益，不过现在一半的钱来自两位企业家。）用这种办法，投资商实际上几乎没有做多少投资。然而如果他们不能通过股票上市筹集额外的资金的话，就会失去低价买到的股份。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀3

# 洞察个性

## 个性特征暗示战略姿态

交易人的个性特征差别非常大，并影响他们的交易行为。要学会辨别交易人的性格特征和类型以制定你的战略。即使交易各方都是大型组织，个别的（有时是特别的）人也能跟他们做成交易。

如何估量交易者的个性特征呢？对不同性格类型的人如何采取不同的策略呢？高效的交易人必须能够很快判断人物个性。他们是人物研究专家。对交易人个性的敏锐的感觉能帮助你做出正确的战略决策。

如何把跟你做交易的人进行分类呢？可以按照人们对装束打扮及言谈举止的基本理解来给各种人物个性分类。也可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以运用我们下面要谈到的性格等级。多数人都会被囊括在以下各范畴之内。不过也不要对这个分类系统太认真。可以尝试几次，领略妙处。一般来说，你对性格的评估应该不是很正式的。

## 一把手或跑腿的

跟你做交易的人能自行做多少决定？他有多少自主权？换句话说，你是在跟一个有决定权的负责人打交道呢，还是跟一个只传达其上司的意思的跑腿者打交道？

出色的交易人用不同的方式跟一把手和代理人打交道，例如对主要负责人很少使用刺激或逼迫的办法。不是在极端的情况下，这简直就不能用。而给代理人以沉重打击则是完全可以的——只要能为社会所接受。他的老板也会很快地知道你的做法。一把手的心腹，也就是被你为某种目的而施以压力的人，一般都非常虚荣。

## 老手或新手

跟你做交易的人有多少经验？他是有丰富交易经验的商场老手还是初出茅庐的新手？对商场老手，你要心直口快，当然也要当心他可能会耍什么花招。这种人要么坦白直率，要么奸诈狡猾。

如果说缺乏经验的新手令人讨厌的话，第一次做交易者简直就是糟糕透顶。两者都将他们没有经验的一面隐藏在虚假的精明后面。他们以为在年纪稍大的人面前强硬一点，甚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



至粗鲁一点能体现他们的刚毅或自信。他们错了，不过你仍然必须和这些自命不凡的家伙打交道。

对付第一次做交易的人，有两种办法。第一种办法是允许他们用虚张声势来维护他们虚弱的自我形象，他们会慢慢成熟起来成为出色的交易人。第二种办法是直接戳穿他们，让他们明白你知道他们念的什么经。告诉他们虚张声势与有勇有谋完全是两码事。向他们实施大棒与胡萝卜政策。这种人要么做成交易而洋洋得意，要么不成交而为自己作虚伪的辩护。

## 自我中心者或交易中心者

你的交易对手的主要目的是什么？是不是为了吹嘘自己那种自以为是十全十美的交易人一眼就能看出来。他们常暴露以下特征：谈话中言必称我，不时地流露出一种居高临下的语气。要注意他们在别人面前的言谈举止，他们如何使唤下属，甚至如何签名，如何回电话。怎样对待这种自我中心者呢？不到万不得已不要直接对抗。虽然你总可以试试直接对抗，但是如果达不到预期目的，你的所有其他努力也将付诸东流①。相反，你可以用他可鄙的天性使他峰回路转。给这种自大狂一些机会吹牛皮，你也可以溜须溜须他，反正也不花你什么本钱。比如你可以撇开交易内容吹捧他（反正不

① 这就像在桥牌中飞牌，它可能成功，也可能失败，因此可以先试试其他打法。当所有其他打法都失败以后，你需要靠飞牌来完成定约，你就用飞牌试一下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



具有权威性），并穿插一些溢美之辞（只不过是点缀而已）；也可以奉承对方的出价（顺水推舟将现金及利息的支付压到最低程度）；或者提供可观的小费（从真实的购买价格中剔除出去）。

以交易为中心的人以做成交易为己任。他们追求最直率最清晰的成功路线而置个人威望于度外。但是，不要被他们那种爽快的方式所迷惑。他们工作非常卖命，既可能直来直去，也可能奸诈狡猾。你可以给他们提供一些好处，同时又可以使你从中渔利。做交易不是发扬博爱主义，千万要谨慎。

## 任性固执者或小组合作者

跟你做交易的人是和一个球队一块打球呢还是孤身一人？他能承担责任吗？有权威，有信誉吗？对固执的人要一对一地干，而不要担心疏远了那个小组，因为在这种情况下他们并不重要。固执任性的代理人对交易双方都是一件糟糕的事情，并且很可能会导致混乱。如果你的对方是一个自大的代理人，那么你就直接跟主要负责人交流。（但是不要冒犯那位自大的代理人）。

小组中的主要负责人倾向于依赖一两个特别的参谋。你要确定他们究竟是谁并发现其弱点。

但是认为密切合作的小组就是好消息，而任性固执者就是坏消息是大错特错的。固执任性者有时会迅速作出决定，甚至合乎你的意愿，而且不允许别人指责他。而合作密切的小组有可能优柔寡断，在他们相互讨论时，浪费大家的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



间。

## 紧张型或放松型

跟你做交易者在交易时是紧张还是放松？紧张的人缺乏耐心并一心想达到一个明确的目的。他们的思维和行动都不太灵活。而放松的人更易于找到富于创新的解决办法。他们不把自己看得太重，而且在寻求新的答案时，不在乎别人说他们愚蠢。一般来讲，你的任务就是营造成一个平静随和的气氛，在交易中造成一种镇定的、积极的姿态。

交易双方越谦逊，越能孕育出有创新的解决问题的办法。幽默，尤其是那种恰到好处的贬自己一方的幽默常常是一种很好的技巧。比如可以开开下面这种玩笑。“现在我们双方好像都认为这个交易很重要，若干年后，谁又会在意呢?”或者“如果双方都像互不相让的斗牛，只能使一桩好的交易功亏一篑。”

## 客观型或主观型

交易人是否理智，是否感情用事？他或者她是因循传统还是追求新意？哪个对他们更有吸引力，是趋于同一种解决方案，还是希望能有更多的选择？

客观型交易人更善于分析问题，更理智，更专注。他们一般都因循传统的思维方式和行为模式。他们喜欢大家趋于同一解决方案。跟他们要一步一步地走。

主观型交易人更富于激情，更富抽象思维，更大胆。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



们一般都不喜欢传统，甚至反传统。他们喜欢探索一些新东西，哪怕很危险。这种类型的人在交易中更为灵活。

主观型交易人非常善于缩短差距和打破僵局。但跟他们不大容易做成交易，因为他们总会发现一些他们觉得更新鲜或更好的东西，所以很难和他们达成一项最后协议。为了做成交易，客观型交易人要有支配权。要做好交易，尤其是当交易比较复杂时，你方应该既有主观型交易人又有客观型的交易人。

## 言行一致型和变幻莫测型

和你做交易者是否言必信，行必果？他是否值得信赖？对言行一致者，你可以放心大胆地跟他做交易，而且可以提前拟好很多计划。而与变幻莫测者做交易，你必须着眼当前。跟这种人达成协议时，你必须尽量详细，哪怕是很小很小的问题，然后再讨论新的问题。跟这种不可琢磨的人做生意，既要放松又要警惕，要时刻为可能的变故做好准备。

但是，当交易中出现僵局时，这两种人可能变得相反。变幻莫测者常常更善于打破僵局，他们能跳过更高的跨栏，尽管你无法预测他们什么时候，在什么地方落脚。那些一步一趋的更为传统的交易人则不太容易克服困难。

## 喜爱型或憎恨型

和你做交易的人对人如何？是把人们当好友结识呢？还是把人们当作利用对象？喜爱型善于发现别人的优点而原谅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



其缺点。憎恨型只看别人的不足之处且易于耿耿于怀。喜爱型喜欢和朋友做生意。憎恨型动不动就要跟对手摆平。喜爱型与憎恨型是两个极端，他们的面部表情常常暴露他们的本质。

与憎恨型做生意绝对不是一件好玩的事情，你不知道什么时候会触犯他们敏感的神经。使憎恨型不恨人好比拆除炸弹的导火线。尽管你很想跟这种人直接对抗，但是除非万不得已别这样做。首先你可以向他们表示你并没有对你们之间的交易太认真。这样，对方就很难厌恶一个对此毫不在意的人。不要说大话，要尽量建立友谊，友好的姿态能够感染对方。

## 正常型或离奇型

你可能偶尔会碰上一桩大交易。要当心一般的做法可能不会奏效。交易作为一种职业，吸引了各种各样的人。有些人非常古怪，你也可能会跟一些自大狂竞争，你要学会对付他们（如果不喜欢他们）。偶尔你会碰上一个人，他自负的可笑。你不知道这种自大狂什么时候会发怒。一句率真的话，无意中流露的轻视都有可能使对方大发雷霆。

我没有变态心理学的硕士学位，因此无法给你预先设计好某种正确的应对策略。你的主要任务就是要对自己做什么有一个清醒的认识，而且对任何挑衅不要有过于激动的反应。如有耐心，则很可能成交。而如果成交，其成交方式又可能出乎意料。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 应对策略

在一次重要交易中你是你公司的主要谈判人。对方的谈判者突然开始对你进行人身攻击，言辞非常尖刻。你被公然蔑视和污辱，而你方的小组成员还在等你的消息。怎么办？这时，你必须根据他的性格作出迅速的判断。如果他是变幻莫测者，他的粗鲁可能是他的策略，那么你可以跟他针锋相对，挫败他的伎俩（参见交易秘诀 26、27、28）。但是如果他是个憎恨型或者古怪的人，那么你要保持沉默，静观事态的发展。如果你表现得有点厌恶感，那将会使事态恶化。相反，如果他镇定下来了，那你就取得了上风。如果他继续粗暴下去，那你可以跟他“拜拜”，谁也无法赢得这种毫无理性的人。你从这个充满火药味的交易中安静地撤退，直接把球抛给对方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀4

# 考察地盘

## 环境也是信息的一部分

交易背景如何影响实质？环境如何影响交易方式？各种信息贯穿交易始终。你方发出某信号，对方也会发出某些信号，甚至交易背景也会发出信号。能说明问题的信号到处都是，而其中有好些你可能注意到了，但也可能没有留意到某些隐蔽的交易信息。就像紫外线和红外线在光谱两端，我们肉眼看不见，但它们确确实实在那里。

### 言外之意

信号是“言外之意”，是非言语的感情、猜测、印象、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



涵义和影响。它们潜在的机制左右实际信息。看看下面的例子：

如果一个主要负责人没有律师在身边就不张口，你就可以开始推测。表面的信息是，你的对方是一个很仔细的人，而言外之意可能是对方没有把握、紧张、担心或害怕。(问问你自己他究竟怕什么)。

如果交易一方自愿首先起草一份协议，那它的表面意思是“我们做这个事并承担费用”。而其言外之意则是“我们比你们做得好，”或者“我们将从现在起控制整个交易过程。”

下面各部分都是有关“地盘”，即有关交易背景的潜在信号的言外之意。做交易时你一定要注意这些微妙之处。

## 地利的优势

关于见面地点，有两种常规做法。第一种体现相对权力的大小：把见面地点定在自己家中可以取得控制权（见面地点意味着职位的高低)。第二种体现相互愿望的大小：想要得到什么东西的人跑腿；求人者找被求者。（比如，会计师和广告人常常在客户的办公室跟人见面。)

见面地点常常要照顾双方的方便，而不是什么博弈技巧。但是你必须清楚有些交易人有意识地利用地利的优势。我喜欢让对方决定见面地点，让他们觉得我处于不利地位。(为了影响力，我喜欢放弃常规。）我还喜欢看看对方家里的环境。你无法预料你将学到什么。例如，若对方有很多办公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



室闲置着，那就可能意味着他们的生意不像他们说的那么好。

就我个人而言，我把很多见面活动安排在我家里。在家中的气氛比较轻松、随和。有创新的风格对重要的生意总是有帮助的。我从来没有认为我的这种做法是为了取得某种心理优势，直到国外某要人告诉我的一位朋友说我肯定是个大人物，因为我曾经邀请他到我家里跟我见面。确实，那位要人在同意到我家见面，而不是在他下榻的宾馆时，他肯定要重新权衡我的重要性。

## 座位安排

还记得在越南和平谈判大会上，人们花了多长时间来决定谈判桌的形状吗？在你的交易中，主要负责人是不是坐在首席？如果不是，坐在首席是否能显示某方的重要性和自信心？如果主要负责人不在场，是谁坐在最重要的位置？并且那个人是不是起带头作用？通过考察这两方面情况，你可以调查到席位后面权力的大小。

座位安排中常会发生一些有趣的事情。你有时发现人们从会议室的后面往前坐，这样最后到会者就会坐在最前面。这种表面的温和与其说是真谦虚，还不如说是一种伪装。它也能掩盖表面现象下面激烈的政治斗争。

## 电话

没有电话我们这个世界会是个什么样子呢？电话的功能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



令我赞叹不已，通过电话，你可以“看到”那些你无法到达其办公室的人。在街上打个电话也许就能使你打消要与一个曾经跑遍全国的人紧急见面的念头①。

有人问我是否喜欢旅游，我的回答干脆而利索，“当然，通过电话。”电话，尤其是电话会议，是非常有效的。它为你节约很多时间并且培养你实事求是的态度。地理差距对做生意不再是那么重要了。我在西海岸时，常常能把东海岸的生意做得更好。我的每天开始得更早，20 分钟的电话代替了两个小时的会谈，效率提高了。（不要告诉电话公司哟，不过现如今通信也是最便宜的东西之一。）

电话交谈并不是在所有情况下都有效。比如说，对方对着话筒很容易说不。电话的非人格性使拒绝更为容易。电话这种媒介也会使对方反应过于迅速，如果你想让对方考虑你方观点或建议，这相当不利。

但是绝对不能轻视交易的直接接触，因为你经常有必要看看对方的反应和表情。在拟定计划或对某计划作出反应时，这些因素尤其重要，电话不能交流体态语言。

用电话做交易有时比较特别。例如，打电话者总能取得优势，哪怕很小。交易中心理准备是非常关键的，打电话者显然是有准备的；听电话者显然是没有准备的。有些人就是不大回电话，回不回全凭他的兴趣。秘书和自动应答机是很好的过滤器。如果秘书问明你的姓名后说“稍等”，你就可

① 电话为何具有如此魔力呢？我想是由于突然想起的铃声，陌生人闯入的兴奋，也许还有它让你即刻感到的满足。有些事情发生了，你不知道，但是要想知道，只需操起话筒。它真的很让人入迷。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以怀疑你将被告知你要找的人不在。但是你总能看出点名堂，即使对方不愿意听你的电话的时候。

另外一个例子就是电话上交流的事情过于字面化，也就是说发盘与还盘的细节都缺乏一种人为的氛围，这有时对你方有好处，有时没有。这完全取决于你方那时的处境及所想采用的策略。

电话技巧非常普遍，律师喜欢用7～12分钟来计收对其客户打电话的费用。无论电话是否太短也不管当事人在不在，这样，每个电话平均所用时间还不到1分钟，这个律师就能用不到60分钟的电话省下几个小时的电话费。（有些人认为这种方法卓有成效，而另一些人则不以为然。）

回避电话是每个交易人都必须掌握的技巧。对有些人来说，这是个新的技巧。让我们假设你不想给一个客户最后的答复，因为你还想先看看其他客户能出多少价。但同时你又不想完全放跑这个交易，因为他很有可能出价最多。如果在你拿定主意之前就被他们识破，你就麻烦了。这好比喝了一口滚烫的汤：你要做的下一件事肯定是错的。你不想说是（你想看看其他客户的报价）；你不能说不（他们有可能出价最高），而且任何一点犹豫都会暴露你的骑墙态度。这种情形真的非常棘手。在非办公时间回个电话，比如午饭时间或傍晚，可以很好地回避一些人而且不至于太显眼。让秘书捎个口信是另一个技巧。当然，回避不是长久之技，不过它可以让你赢得宝贵的几天时间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 非正式场合

尽管交易更多的是在正式场合完成的，他们却通常始于非正式场合。安排饭局就是一种最受欢迎的方式。这时要留心这样一些细节：选什么餐馆，饭后谁买单，这些都是非常有用的信号。例如，一位刚刚起步的企业家不大适合跟投资商一起到花费高昂的夜总会狂欢。同样的，一个处境困难的公司也不宜去一家花哨的酒吧款待银行家。

我常常引用我父亲给我讲过的一个故事。在 60 年代，一家集团公司看中了我父亲的服装公司。我父亲将该集团某分部的头儿邀请到一家豪华的餐厅去吃午饭。其间这位头儿用夸张的手势许下了许多虚无缥缈的承诺，可是到买单的时候，他的手却像僵尸一样——跟他后来的交易一样。

体育运动是建立良好关系的催化剂，不管你是观众还是运动员。人们是作为活生生的人，而不是物体相互认识的。在体育运动中，人们的感情不会那么严重地被社会习俗所约束，而且你可以透过外表窥探到一个真正的人。

这种个人见识在理解交易过程中的交易人性格方面有着不可估量的价值，如果你们要保持长久的交易关系，它也非常重要。（你也得看看对方在障碍区，表现如何。）

## 应对策略

你是一位高级主管，在考虑是否以一个高层管理职位加盟一家新公司。你已经跟该公司的董事长和总裁见过面，并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



且感觉还不错。这个决定对你的事业很重要，并且你跟其他同事的关系对你的工作和你都至关重要，怎么办？

你可以建议与该公司高级主管见面，尤其特别是你要向他汇报的那位。不要把见面地点选在办公室，并且穿着打扮、言谈举止最好都不要太正式。去看看你同事的家庭是另外一个获取他们观点的好方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀5

# 权衡大小

交易规模并不仅仅意味
着交易数量的大小

还记得上回我们说过10万美元是体育明星的最高工资吗？好像曾有一个著名运动员被给予10万零1美元，当有人问他那额外的1美元是否仅具有象征意义时，他反驳说“噢，绝对不是。一元钱是一元钱呢”。

## 规模大小如何影响交易

为什么规模大小很重要？交易过程中哪些方面受到交易的重量、容量和幅度的影响？毫无疑问，资金的交易量是很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



关键的——规模大小肯定要用绿色的美元来衡量的。但是在这个交易的彩虹中还有其他色彩——规模是由多方面的因素来决定的。

规模可以左右谈判的紧张程度，讨论的长度和达成协议的困难程度。它可以改变结果的透明度及其公众形象及参与者的声誉。它可以决定谈判人员的层次，高级主管投入的注意力和对交易人得到了些什么。

## 相对性

规模，跟生意场上其他很多事物一样，必须通过比较来判断。相对平衡比绝对标准更为重要。

1. 交易规模与交易方大小有关。笼统地把 2000 万美元的交易说成是一桩大交易没有任何意义。对通用汽车公司来说，它微不足道；对保罗·邦提亚克来说，它又大得惊人。

2. 交易规模还与交易方的选择余地有关。一桩 5000 万美元的交易对 Carl Icahn 来说是很小的一笔交易，如果它在考虑接管环球航空公司的话。同样地，如果 Texaco 正忙于跟 Pennzoil 打一个 100 亿美元的官司，那么对它 1 亿美元的诉讼也不会引起多少人的关注。

## 规模因子

交易中的哪些东西能决定规模呢？货币量当然是最明显的答案。但，是不是 1000 万美元的交易就一定比 100 万美元的交易大 10 倍呢？不见得。事实是，后者可能比前者更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



大，哪怕是对同一个公司来说。请你记住，规模不仅仅是数字的大小。

**主动出击**

与一个大客户做小生意可以是一个尝试。其中可能有巨大的潜力，未来可能使现在相形见绌。如果能把这个交易做好，你以后就会潇洒自如。比如在某些行业中，从正面很难判断其专业知识，在签订大合同之前一般都签署一些小合同。同样地，和政府部门打交道，你必须一步一步地往上走。自信心必须逐步树立。

**消极应付**

如果把当前一桩交易搞糟，你就会破坏你们正在确立的关系。其中的危险可能非常严重，现在可能毁掉未来。一张来自一个每年成交额达 50 万美元的客户的 1 万美元的订单比一张来自一个年成交额为 5 万美元的 2 万美元的订单更为重要。

**透明度**

交易的透明度，无论在公司内部还是公司外部，都影响其名声。对一个广告代理公司来说，花 5 万美元为公司主管做一个特别的企业形象设计，可能比该公司支付 50 万美元进行一般的媒体宣传更为重要。同样地，一个处理危险化学品的合同，无论多么小，如果不妥善处理的话，都有可能使你声名狼藉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 战略价值

一桩能使你达到你的远期目标的小交易在重要性上可能超过一个不太相关的更大的交易。对一个技术公司来说，一个200万美元的研究与开发合同可能比一个2000万美元的产品订单更为重要。当然，2000万美元意味着更高的利润，但它可能只是个一次性交易。而那个研究与开发合同可能让你积累专业技术，给你带来持续的利润（给一个饥饿的人一条鱼，你可以让他饱一天；如果你教他如何打鱼，你能让他一辈子不挨饿。）

### 象征价值

一桩交易的意义影响人们对它的看法。有丰富内涵的小事可能是一笔大交易。一个口称革新而实际固守传统的公司只会降低其信誉。没有什么比货币的流动更有说服力，而且一个在新领域的试验性项目在企业意识中会逐渐扩大其影响。①

## 规模战略

这样你就可以权衡你的交易特别是大型交易的规模了。那么，这些知识如何帮你把交易做得更好？有些战略在不同

---

① 象征主义在宗教组织中尤其重要。在一个信仰《圣经》的社团中，一个特别的圣日（圣灵降临节）之纪念日从星期一改到了星期二；这是一个巨大的举措，在这之间曾进行了激烈的争论。由于它既代表对《圣经》的忠诚，又代表对错误的认可，所以两者都被认为是社团的重要特征。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的规模条件下更有效。以下列出了几个。

**交易较大时怎么办?**

如果交易较大，你应该做到以下几点：

部署最精良的人员。

专心致志于本交易，不要被一些小事分心。

提供适当的资源，要认识到一定的投资是必要的，不要吝啬花在法律、财会和咨询方面的投资。

要注意细节，大宗交易中的细节问题可能有很大价值。

建立良好的人际关系，一个小小的润色能缓和具有很大冒险性的漫长的谈判。如果对抗双方花一晚上坐在一起吃比萨饼，那种由大型企业合并和收购活动引起的高度紧张空气将会得到缓解。

**交易较小时怎么办?**

交易较小时应该做到以下几点：

让你的谈判小组做好充分准备——对小交易，人们容易不做任何准备。

一定要让你的人不要轻视它；想办法让你的谈判小组看到这桩小交易的重要性。

即使一桩小交易难以令你兴奋，你也要提高警惕。

要信任你的交易的人；小交易常常跟大交易一样难做。

**企业交易对比悬殊时怎么办?**

设想这样一种情形：一个大型上市公司正在就收购一个小型私营公司进行谈判。若你是那个大公司，不要欺负别

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人，也不要居高临下；要尊重你的较小的交易伙伴——毕竟你需要他们的东西。

你若是那个小公司，不要畏缩，不要担心；在收购公司面前不卑不亢——毕竟你拥有他们想要的东西。①

**人际交易力量悬殊时怎么办？**

设想一个上司和一个下属在工作场所就工资和职位进行交涉。双方都要维护自己的尊严。上司不能恫吓或羞辱，下属也不要让上司难看或欺骗他。若你是上司，你可以提问，了解下属的想法，对你下属的观点要显示出认真的兴趣。如果你是下属，提出你的看法和其他相关信息，要有信心说服上司。要认识到批评总是有建设性的；上司不要担心在下属面前失去权威，下属也不要担心上司态度强硬。双方都应当以理服人。

## 应对策略

你是某大型制造厂的某种消费产品的市场和销售部经理。你的产品打破本年度所有的销售记录，但由于公司整体营运欠佳，所以你部门员工的奖金将会大打折扣。而且明年看来也不会有什么好转，员工士气不佳。你的老板，分部副总说你的部门没有奖金，但是你个人将得到一笔不错的奖

① 欺负对方只会遭来对方类似的反应，而畏缩只会让对方变本加厉，对交易都没有任何好处。欺负对方只会导致对方的抵触情绪，而畏畏缩缩只会使对方得寸进尺。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



金。怎么办?

对多数员工来说，刺激性补偿非常重要，而对市场和销售人员来说，多销多得更是非常关键。没有奖金会造成你部门大量人员流失。于是，你可以实施两个计划。

1. 向你的上司建议，明年你们员工的基本工资可以低于今年，即使他们的出色业绩超过他们应得的正常奖金。但是，你部门的奖金应该由本部门的业绩决定，而不是由公司整体的业绩决定。

2. 碰碰运气。把你本年度的个人奖金抽取一部分分发给你的员工。奖金的分量将远远超过其票面价值。它将激发员工的积极性及对你的忠诚。这种结果将会引起波动并有可能震动高层管理人士。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀6

# 评估价值

## 财富就在你的钱包里

文森特·凡高一生中作过八百多幅画，但他在世时只以25美元卖出过一幅。最近他的一幅画却以4000万美元被拍卖。其绝对价值是如此巨大。

交易对象就是交易中被交换的价值和报酬。交易对象包括一切事物。实际上，它是在交易中任何易手的事物。你如何评估交易对象的价值非常重要。

如果说美存在于观察者的眼中，那么价值就存在于钱包持有者的钱包里。现金也许是有固定价值的惟一的东西，所有其他东西的价值都取决于这件东西的所有者或潜在的所有者，也许取决于这件东西的存在状况以及由谁对这东西进行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



裁判。绝对价值只能是神话故事。

## 相对价值原则

价值是个不稳定的目标——它因人而异，不断在变。时间和人都影响其结果。稀有程度、需求和社会价值观念都影响人们对价值的看法。这使我想起了伍地·阿伦在他的《梦幻记忆》中的敏锐的洞察力。阿伦扮演一位非常成功的电影人，他很富有，并因拍滑稽片（半自传性质的）而出名。当他碰到一位开出租车的儿时的朋友时，阿伦说了这样一番话来安慰他："看来我们这个社会非常看重幽默。如果我们是阿帕切印第安人，我将处于他们图腾柱的最底端——追赶水牛时，玩笑并不重要——况且我还不会骑马呢……"

我喜欢跟其他事物相比较，相对地定义价值。在这种意义上，你的东西的真正价值可以通过对方东西的价值来确定。"某个 X 值多少钱"不是最好的问题。我喜欢问"你要哪个？是你要给出去的那个呢，还是你要得到的那个？"

评估东西价值的一个好办法是不断地问你自己你更愿意做交易的哪一方。每当交易改变时，你就可以问这个问题。另一个客观的办法是发现你的漠然点——你做不做交易都感到无所谓的那个特别的地方。

相对价值对各方的影响不一样。一方可能仅看金融数据——一般人接受的市场价值——而另一方可能考虑所有权能给它带来什么商业优势。

你的任务就是要评估双方的相对价值。要发现潜在的动机。首先要明白你方如何评估东西的价值，然后看看对方如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



何评估。

## 价值的两极性

确定事物的价值一般包括两个方面：

1. 拥有某东西会带来的好处（明显的）；
2. 没有或不拥有某东西能够避免的负面开支（不太明显）。

两个方面各有其妙处。正面的价值意味着你想做该交易，因为如要你做成这笔交易，将会增加你的价值和财富。一个对于本公司的拳头产品，只有当该产品能够获得丰厚利润时，公司才乐于出售。负面价值意味着你想做某交易，因为如果你不做成这笔交易，这个方面会降低你的价值或财富。如果一个公司可能由于资金紧缺而破产，那么即使价格打折也要出手。

欲望、贪婪与渴求和担心、焦虑与害怕不一样。如果一桩交易能使你有 90% 的可能赚得一笔是你年薪 20 倍的钱，但同时有 10% 的可能你将失去右臂，你做吗？多数人会拒绝（即使左撇子）。如果能赚得 50 倍于你的年薪呢？100 倍呢？1000 倍呢？

多数人讨厌冒险，也就是说，他们宁愿更安全而舍弃一点点成功的可能性。因此避免负面后果的威胁在价值评估中具有举足轻重的作用。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 竞争中的价值评估

拍卖会中竞标可能危及你的金融安全，当菲利浦石油和Chevron的一家合资公司在1981年获得沿海石油开采权时，他们震惊地发现他们花了比最高投标多出两倍多的钱。而另外四个投标者的出价从将近100万美元到16100万美元不等。而这帮专家竟然花了33363万美元——比最高出价多17000万美元——作为夺标者，该公司蒙受巨大损失，这一事例受到石油租赁拍卖会赢家的普遍谴责。

有研究表明，竞标者往往对他评估价值的能力过于自信，这就导致了最高标价与次最高标价之间的巨大差距。这种现象在未证明价值（如新技术保护性合同，新自由市场租赁和矿山开采权）时最为强烈。影响投标价格的因素，除了真正的价值外，还包括竞标人数，竞标办法。竞标人数众多的秘密竞标更是令人疯狂。(参见交易秘诀9)。

## 评估过程

几乎没有什么东西有绝对好的价值。许多东西的价值可能不错，当然有些东西的价值可能会比其他东西更为有利。这取决于你在与谁议价以及议价的主要依据是什么。一般地你要注意评估过程。

评估者因为常常按照他们客户的要求歪曲评估而臭名昭著。目的会影响结果。无论是为销售目的（处于优势）还是为税收目的（处于劣势）而进行的评估都将影响房地产评估

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



商对一件财产的评估。当政府征用某公司的森林用地时，双方的评估人都会为各自的利益卖命，可以确信政府方面的评估人肯定给每亩地确定的价值比该公司评估人确定的价值低得多，即使双方的评估人可能都是专家，也都很诚实。（调换客户并注意观察他们评估的变化。）人们好像习惯于这样一种思维习惯：有所付出，才能有所收获。

## 怎么办：一则企业案例

我知道一个公司曾经想卖掉。他们将会要多少价呢？他们如何确定合适的收购价格呢？怎么办？

我们对这笔交易进行分析，并把有收购兴趣的商家分为五类——各家出价都不相同，各家都用不同的方法。

1. 根据现金流量收购公司的商家关心收购能带来多少利润，而对产品生产过程或人员却毫不关心。如果利润可靠，他们愿意出 4000 万美元收购该公司。

2. 以资产为基础收购公司的商家以现金净流量为目标，主要评估该公司净资产的市场价值，即所有资产的销售额减去所有债务所剩之收入。他们可以清偿债权出价 250 万美元。

3. 根据重置价格收购公司的商家将考虑安装相同的基础设施生产厂房和营销机构会花多少成本。他们愿为迅速而低成本地接管该公司出资 5000 万美元。

4. 根据协同价格收购公司的商家主要关心如何把该公司融入他们公司能得到什么好处，新的企业实体能否给他们带来更多的市场份额和更低的平均成本。他们可以为提高效

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



率、效益和市场份额出资5500万美元。

5. 根据防御性价格收购公司的商家要看他们的对手如何对待这家公司，他们要控制市场，把竞争对手赶出去。让我们举一个发生在你身边的例子，为此，他们可以出资6000万美元牵制竞争对手。(我有必要告诉你我们接受了哪个收购者吗?)

## 怎么办：一则个人案例

敲定你的工作报酬。我们来考察如下五种评估方法。(把这些范畴和上面企业案例相比较。)

1. 美元净收入根据公司总利润的增长情况来确定，也就是你为公司带来的收益。一个能在新的业务中创造300万美元利润的销售人员可能获得值10万美元以上的工资。

2. 以市场价格确定的工资主要是对和你有相同技术和经验的人在你的领域和行业所做贡献的集体评估，这种评估不是针对个人的。

3. 以重量价格确定的工资也就是如果你不再工作，你公司为寻求和聘请另外的人来做你的工作所花的钱的总数。其中必须包括工作中断成本（你工作的停工期)，工作扰乱成本（由于你停止工作而干扰其他人的工作)，查询开支以及补发工资。

4. 以协同价格确定的工资主要是一个公司考虑你的才干和参与而使公司得到额外的收益，并付给你的报酬。例如，一个为推销大型公司生产的衬衫而跑遍了整个伊利诺斯州的销售人员，也许能够在同一地区为该公司推销西装。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



5. 以竞争价格确定的工资是因你加入竞争者的公司，他们可能付给你的报酬。你的加盟不仅帮助了这家公司，你离开你原来的公司又是对他们的沉重打击。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀 7

# 风险评估

## 不同的风险程度使交易变幻莫测

你在交易中做的一切都有相对的重要性。风险高时你用一种方式，风险低时你用另一种方式。重要性决定了你的态度和方法。

当交易成功会大大地促进企业进步或个人事业时，你下的赌注就大；当交易失败将严重影响组织生命力或个人事业道路时，你下的赌注也大。

### *焦虑与风险*

焦虑是压力与风险大小的很好标志。焦虑的程度标志着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易的重要性。焦虑是一种不祥的预感，是对未来不确定的恐惧。你担心对事情没有把握。焦虑体现为过激的反应，夸张的回答及不得体的举止。

适当的焦虑能使人干得很好，而焦虑程度过高或过低都不好。① 过度焦虑会打乱你的阵脚并使你分心。过于缺乏焦虑则令人散漫。适当的焦虑是最理想的。保持兴趣就足够了，而完全不给予注意又显得有些不足。

## 对下赌注者的分析

对下赌注者进行分析着重于如何看待交易各方。在这儿没有一致性可谈，两方各不一样，交易双方并不同于从一块布上裁下来的两块布料。相反，各方都被看成是由具有不同动机和兴趣的人组成的。因此个人都有他自己的计划，并且交易双方都愿意为交易下赌注（或承诺从交易中获利）。为了决定这个组成的整体动力，你所要做的就是分清每个人的赌注是多少。组织行为学家认为对下赌注者进行分析——搞清个人动机——对于理解人们为什么以其特定的方式做交易非常重要。

## 如何判断赌注

某些信号可以帮助你评估交易赌注。熟识这些信号可以使你方取得优势：

---

① 这已经得到对各种人类行为，从体育比赛到学校考试的研究的证实。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



关键人物的层次。主要谈判人在他所在企业职位多高？职位层次越高，赌注越大。

关键人物的注意力。主要谈判人给予交易多少注意力？投入的注意力越多，赌注越大。

行为层次。对方反应快不快？回电话是否迅速？你所询问的信息是否很快得到答复？

见面频率。多久举行一次会面？何时拟定下一步计划？是否一天天毫无具体进展？

积极程度。哪一方确定具体日程和最后期限？积极的一方下的赌注更大。

有意识行为。是否有压力和焦虑的明显标志，比如，夸张的反应，与性格不符的暴躁的脾气或者情绪多变？

无意识行为。是否有很明显的压力和焦虑标志？坐立不安、紧张、语速快、语调高都可能暗示高或低的赌注。（顺便说一下，不要忘了调整和掩盖你自己的反应。对方可能也读过这本书呢。）

## 赌注大时

当你拿某个交易跟你公司或你的工作打赌时，你的思想肯定会很复杂。你可能因为某交易很重要而态度强硬；你也可能因为担心不能成交而打不起精神。你的情绪波动很大，你的立场也不稳定。

因此你很可能对对方的交易和阴谋诡计做出迅速而简单的反应。把脚放在火上，当然不会感到凉快。

谈判高赌注交易时，注意降低你的压力和焦虑程度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



(如果你有所显露的话。)

放慢你的语速；

做点体育锻炼使你充满活力；

做深呼吸轻松轻松；

假装镇静，它常常能让你真正镇定下来。

交易风险可以通过在交易外寻求其他机会得以降低。你就假设当前交易已经破裂，下一步该怎么办？可以考虑其他行动，但是不要当真去做。如果你能独立选择，你的风险就会降低，你就不会太焦虑，而且你的交易行为将会得到改善。

## 赌注小时

当你不在意某交易时，你就会漫不经心，心不在焉将会酿成实施错误或者判断错误。如果你不能在交易中控制局面，你就丧失了交易优势。

如果交易开始变质，那它很有可能破裂。有时在挽救一个垂死的交易中，谈判者可能会突然改变立场。不幸的是这种突然改变可能会直接造成交易破裂。

在谈判低风险的交易时，注意提高你的压力和焦虑程度(如果你有所流露的话)。

加快语速；

迫使你自己对细节倍加小心；

处理问题不要拖沓；

假装充满热心，它常能使你真正紧张起来。

但是如果你觉得你根本不能产生哪怕是适当的焦虑，那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你可能不太适合做这个交易，换个人去替你谈判，你也换个交易做做。

## 应对策略

玩一回高赌注的企业扑克如何？在桌上我们发现。Pennzoil 和 Texaco 摆开了架式，玩的是五纸牌，四张明牌，一张暗牌，Pennzoil 起了三张老 K，Texaco 眼看就快同花顺了。他们面对面，互相夸耀并虚张声势地吓唬对方。

Pennzoil 指控 Texaco 破坏了它与 Getty 的交易，并要求赔偿因此而带来的损失约 100 亿美元。这是历史上最大的一起商业诉讼案。Pennzoil 强烈要求对其中巨大的商业秘密进行讨论，而 Texaco 则受到倒闭的威胁。Pennzoil 和 Texaco 在这一游戏中所处的地位迥然不同。对 Pennzoil 来说，这起诉讼案可能为其带来滚滚财源，关键是财源到底有多大，Pennzoil 相对处于赌注较小的一方；对 Texaco 来说，却是一次生与死的较量，是如何幸存下来的问题，因而 Texaco 相对处于赌注较大的一方。怎么办？

令人奇怪的是，双方的利害冲突表明他们应该相互和解，通过法庭解决只能是两败俱伤。Texaco 不是不聪明，Pennzoil 也不是不害怕。但这起诉讼案还是发生了，我们来看看究竟为什么。①

---

① 这种情形能说明博弈理论的实际运用问题。博弈理论就是一种用形式数学分析来选择可能的最佳战略以在各种情况下使潜在收获最大化或使潜在损失最小化的一种方法，应用于从战争中的战略策略到商场的价格策略等诸多领域。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如果 Pennzoil 不出面解决争端，可能会发生下列两种情况之一：（1）Texaco 可能宣告破产，那么 Pennzoil 就成为这起法律纠纷中众多债务偿还没有保证的债权人之一。（2）Texaco 随后的上诉可能推翻 Pennzoil 的指控，这样 Pennzoil 将会一无所获而告终。因此，Pennzoil 应该趋于和解，而不是斗争。

如果 Texaco 不出面解决争端，Pennzoil 有可能打赢这场官司并赢得那 100 亿美元及其累加利息，这实际上是个吞并 Texaco 的过程。即使不会出现如此糟糕的后果，Pennzoil 也可能通过法庭诉讼得到比通过庭外和解更多的好处。因此，Texaco 也应该趋于庭外和解，而不是斗争。①

---

① 在 Texaco 和 Pennzoil 的最后谈判（包括双方首席执行长官面对面的谈判）失败之后，Texaco 依照《联邦破产法》第 11 章向法院要求保护所有债权人的利益不受侵害。Texaco，这个美国第八大工业公司和第三大石油公司成为美国历史上最大的破产案。法庭程序相当复杂，法律操作也是异常困难。当时的所有情况似乎都表明双方应该相互和解，诉诸法律使这两个石油巨头陷入相互指责彼此嫉恨之中，石油巨人只剩下互相指责贪婪与傲慢的份儿了，而他们的股票却直线下跌。毫无疑问，两家公司目前都陷入了困境。Texaco 的业务处于瘫痪状态，Pennzoil 也在拼命向不堪重负的法庭寻求保护。从逻辑上讲，这两家公司之间的法律纠纷已经得到解决（他们原本应该有更好的解决方法，而在这起案件中，律师才是真正的赢家）。但是，就像我们已看到的那样，这种解决问题的方式并未能带来秩序井然的后果。管理上的盲目自大超越了双方股东的利益，目前尚未对这起诉讼案做定论，无论最后结果如何，为一点小利去冒大风险，真的不值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀8

# 确定立场

## 最初的立场确定以后的基调

多数立场都是可以预见的。一个刚刚在某赛季取得辉煌战绩的运动员会对某合同的具体问题百般挑剔。在苏联的塔斯社的报道中，美国的立场是“反动的，帝国主义的”。而白宫则认为苏联人“搞伪宣传，没有什么新意”。

在谈判中你要做的第一件事就是确定立场。第一姿态就像图书版本说明，它表明你永久的行为模式。它为你以后的行为奠定了基调，并初步确定了你与相关人物的关系。一旦版本说明已经印制，它就很难改变。

人确定交易的立场就像动物守护其领土一样。让我们考察一下两只雄性黑猩猩为区域控制而诱发的领地之争（其领

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



地由他们的小便分开)。谁会领先？谁将得到雌猩猩？一旦决定胜负，黑猩猩又将维持各自的角色。(我并没有要把交易人比作类人猿的意思，但是那些少数的律师之间的令人恶心的竞争免不了让人猜想……)

## 定位对方

确定正确的初始立场非常关键，它给你定了一个基调，并且在以后的谈判中一般不会有所改变。初始立场不是在黑暗中确立的。交易并不是盲人摸象，双方第一次见面之前都在相互揣测。了解你的对手非常重要，要了解他们跟你的关系，这样你就可以找到对付他们的一般方式。

1. 当交易对方跟你有同等地位时，要坦率而直截了当。通过对双方关心的一些事（如日程、手续等）表示确实关心取得微妙的支配权。在交易过程中不失时机地向对方提供帮助（如安排会议日程）比坚定的立场（如坚持你方要价）更能使你拥有支配权。

2. 当对方是你的上司时，自尊非常关键。你的权力相对较小，你只有面对这个事实，这是不能改变的。过分放肆会被对方认为你很浅薄，甚至很愚昧。坚定而友好的态度恐怕才是你应当采取的。

3. 当对方是你的下属时，要尊重他们并做个好听众。如果他们不能坦率地与你交流，你就把他们想说的话套出来。要避免傲慢或伪善，既要尽可能地发挥你作为上司的优势，又不要太显眼。

4. 当对方是你的购买者、客户和顾客时，对这个问题

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以前曾错误地夸大了购买者一方的优势。购买者的工作就是购买，如果他不买，他就失去了工作。毕竟他们公司需要你们公司的产品。你与购买者的关系应该这样看：你使他们保全工作。

5. 当对方是销售商、零售商或供货商时，你要填写支票。你的那支填写支票的笔对于销售商来说意义重大，你要知道你相对于其他客户的影响力。无论你多么强大都不要欺负对方。要向零售商显示你们之间关系的重要性，并让他明白你作为签订单者，对今后的交易充满信心，这将会改善你的处境。记住，你的性格将会影响交易。和善友好的态度会使你工作更顺利。要善于记住对方的姓氏。高效的交易人并不把自己看得很重要。在确定初始立场时，你的态度尤为重要。

## 您先请

做交易的一条黄金原则是“一定要让对方先行。”如果你是购买方，你的销售商可能会给你一个比你预料的更低的初始价格。如果你是销售方，购买者的出价可能会比你预定的价格还高。如果你先行的话，后果就不得而知了。后行一步绝对不会让你损失什么。如果对方出的价格太离谱，你可以一笑了之，让对方自己去想。

第二个准则是“出价绝对不要对自己不利。”在找不到其他认真的销售商时，性急的购买者常常掉入不断加价的陷阱。预防这种不利做法的最好办法就是耐心。你出价被拒绝后一定要等一会儿再作反应，不要急着往上加价。精明的销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



售商精通如何刺激购买者往上加价。

## 瞄准最好的交易

不横穿马路是不能到达街那边的，这种说法非常精辟。美国最大的日托托儿所 Kindercare 的老板理查德·格拉斯格林是位交易哲人。他说当他派雇员去承租新的日托场所时，常常能得到一个专家也赶不上的承租价格。他说："他们简直不知道有什么事情他们会办不到，而且他们总是不厌其烦地问价。"问价非常简单，还不花钱——而且你还总可以说你是开玩笑的。但很多人往往忘记了这条——对价钱要刨根问底。

这种策略还有另一面。如果你过于固执地支持你的第一立场，那么你有可能把对方吓跑。有时候购买者如果出价太不切实际，销售商会觉得购买者要么不能正确衡量你们的买卖形势，因此不值得跟他浪费时间；要么是明显的无理取闹，不值得跟他们做什么交易。有两种办法可以缓解上述两种极端的情况。

1. 了解对方——他们的性格，是否急于成交，他们有没有可供选择的其他客户。

2. 挑逗性地挤个眼出个高价。让对方难以琢磨你挤眼的意思。让你的眼神显得调皮淘气，面带蒙娜丽莎般的微笑。一个堂·吉诃德式的微笑可能意味着"不要把我太当真"（如果要价太高），也可能意味着"你真的可以击到这一投。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 何时你行先

有时你不可避免要首先发盘，那么就尽可能利用先行一步的好处。你可以控制开盘的问题和态度，谈些什么问题及谈判的中心是什么都完全取决于你。比如你的发盘并不要求对方一次性付清现金，你就可以表明你的姿态。

如果你作为购买方发盘，你们行业的标准条件是“30天内付清”，而你的第一次发盘是“90天内付清”，你可以确定交易条件并确定具体日程。如果你是以销售商发盘，你要价可以比平常高两倍。这样你实际上是在利用顾客的流动现金做交易，但由于购买价格的增加会导致延期支付以及内部风险。支付延迟，而且还有内在的风险。

## 何时你行后

出拳反击往往比首先出拳攻击对方更为容易。因为你可以看到对方特别的打法。这时你对对方的拳路已有相当的了解。

如果对方打低球，你可以有几个选择：一是打高球（一种平等的相反的反应）；一是淡淡一笑（好像在说“太滑稽了，我们认真点吧”）；三是不做任何反应（“反击毫无意义”）。

如果他们的第一次发盘还比较合理，你可以有另一个选择：

你可以打硬球并假装以为对方打的是低球，选择上述三

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



种反映之中的任何一种，静静地等候对方的反应。也许他们会打高。

你也可以作出以诚相待的反应，这是一个更高水平的技巧。因为你还有很多交易要做，而不仅仅在意这笔交易中的一两分钱差价。毕竟，你还有用得上他的时候。①

## 当你在探索底价时

制定比较敏感的交易计划时一定要细心，必须避免对抗和关系破裂。一个很好的办法就是在某个时间改变交易的一部分，而其他则保持不变。发盘一定要诚实认真。

譬如，结束讨论一桩非常复杂，要花很长时间来考虑其各种因素的交易之后，转向讨论款项支付问题："如果我们一律用硬通货币支付，并且我们在成交时一次付清，你们能降价多少?"这种做法使我们看到了现金支付的重要性以及如何巧妙地得到合理的最低收购价。

与此相反，卖方可能会从坚持成交时付清所有款项转向一些更有利的条件。但是卖方通过这样的有利条件又会抬高多少价格呢？如果买方能够而且愿意提供合适的担保，并且如果买方不是那么急需现金，这样的交易对买卖双方都会更好。

---

① 我希望对方也能做得很好。我非常不愿意在交易后发现对方作为买方付出的代价太高。而销售方如果得到的太少，我会感到无所谓，这一点我不得不承认。为什么会有这样的双重标准呢？买方如果付出太多，他们将一直受到这个负担的影响。而销售商得到的太少，那也顶多是个一次性行为，不会带来什么痛苦。我不知道我这样想是否有道理，反正这就是我的想法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 当处于竞争时

### 作为买方

买方有两个简单的目标：

不能早早地被拒之于门外；

探听竞争者的发盘。

当你是作为买方与其他人竞争时，你不妨开个高价，但一定要卖方明白你并没有说死，你还要进一步分析定夺。卖方当然不用担心，因为你若确实兑现，他们自然会以你的高价出手（而实际上你总可以挑出一些毛病来压低价格）。你开的高价将会使你在交易中占据主动性，甚至有可能吓跑某些你的竞争者。

### 作为卖方

卖方也有两个简单的目标：

尽量保持最多的购买者；

选中出价最高的购买方。

卖方可以考虑先开一个稍低的价格，然后观察买主的反应，如果你开的价简直就像鲨鱼眼前的鱼饵，各买主都争相与你周旋时，你就知道你可以钓到一条大鱼了——而且将有一个不错的卖价。但还是不要欺骗买方，你可以用一种讲条件的方式开个价："如果我要 X 元才肯出手，你觉得如何?"然后你就可以告诉买方，经过再三思考，你觉得你定的价太低。你希望你的开价技巧不至于让那些孤注一掷的买方有所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



察觉。（参见交易秘诀 28。）

## 当你确实是认真的时候

不要幻想，任何买主也不会相信你的第一次发盘就是你的最后发盘。这就像扑克牌中的虚张声势，你必须多做几次努力别人才能认为你不是开玩笑的，只是偶尔你必须坚守阵地。

假设你在某交易细节上不做任何让步，那么如果你在其他方面作了一些变动后又如何树立你的信誉呢？一个策略就是先处理另一个较小的事情，并向对方证明当你说你的开价就是“她所写的那些”时你是认真的。

## 应对策略

你的对手相当厉害，她变幻莫测，脾气暴躁。在交易中她惟一的一致性就是不断变化。她从来不撒谎，尽管有时近似于撒谎，你似乎不可能从她那里得到什么直截了当的答案。不幸得很，她的发盘是最好的。如何钓到这条大鱼呢？怎么办？

这里有个好办法。精确性是必要的。第一次交涉时或在之前就要确定严格的基本原则。你要坚持用书面形式交流，对所有书面的材料都要直率地做出反应，而对于所有口头的东西则不要太认真，要让试验气球在空中自由飞翔，一笑了之。假设她说：“如果我们降点价，但以提高利息作为补偿，你觉得如何？”你的回答可能应是：“我希望看到一份有关这个问题的完整的备忘录。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀9

# 制定价格

## 确定价格意味着生意的开始

当有人问贝卜·路斯为什么比美国总统挣钱还多时，他说："我比他走运。"

价格是所有交易的关键，它让我们清楚了解账目。尽管价格看似简单，一目了然，容易评估，而事实并非如此。

## *作为卖方如何制定价格*

### 如何确定价格

价格一般取决于市场，但是你一定不要被市场所束缚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



（当然，如果你销售的商品大家都在销售，那价格就只好受制于市场了。）首先要知道你的同类产品的销售价格。然后准确定位你的产品。可以让你提高价格的因素包括：品牌，与众不同的特色，质量，定做式样等等。

有目共睹的价值［如保时捷928（Porsche928）对比福特Mastang（Ford Mastang）］可以让你制定更高的价格。

**如何突出你的产品**

你的目标是在有限的市场内最大限度地占有市场份额，占有一席之地。换句话说，就是在一个小池塘里钓一条大鱼。要达到这个目的，你必须使你的产品与众不同。如果你的产品与别人没什么两样，那你也只能以相同价格出售。如果你的产品与其他产品有着明显的区别，你就可以要个好一点的价格了。

让你的产品与众不同的关键是要具备与众不同的特征——找出可以宣称是特色的那一部分，任何与众不同的部分都可以。无论你想突出你的产品的大小型号、分销制度、种类、质量、品种之多样化还是顾客群都没有关系。任何一种区别，只要买主觉得它比较重要，都可以让你要个不错的价格。产品必须和市场紧紧挂钩。

比如说你是做家具生产生意的，你周围有很多家具厂商，如何突出你的产品呢？你可以走专业化生产经营的路子。这可以有上千种办法。你可以为某一特定行业，比如银行，供应你的家具，也可以从斯堪的纳维亚进口木材。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 如何刺激投标

刺激投标的最好办法是不动声色，保守秘密，不要让人觉得你是在销售一些别人挑剩下的产品。在好莱坞，如果大家都知道你拿着你的剧本挨家挨户走，那么没有哪家制片厂会接受的——毕竟谁又愿意做最后一个呢？卖东西也一样，要仔细物色买主。

如果某买主确实很想买你的产品，一定要让他出个价，无论多少，买主的报价是了解市场的惟一办法，你的目标无非是得到一个最高价，因此你要告诉买主在报价时不要有任何一点谎话。报价没有道德或法律约束力，买主可以作进一步的更详细的分析并作出相应变动。

## 如何提高价格

提高价格的同时你必须对你的产品做一些积极的改进。① 不一定要很大的改进，但是要让顾客和未来的买主觉得他们多花一点钱是值得的。比如说，价格增长的2%或7%应该用一种可见的形式体现在你的产品中（如样式的翻新，增加些新鲜的颜色，或增设其他的服务项目）。

## 如何利用条件

卖方为了得到一个高价，给予买方以优惠的条件值不值

---

① 如果不这样那将非常具有破坏性，每次我最喜爱的饭馆涨价后我都觉得它的菜却令我失望，这是我的想像吗？我认为同样的利润压力不仅促使人们涨价，也促使人们降低成本。不幸的是，你付了更多的钱，吃到的东西却更差了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



呢？比方说卖方如果同意买方把付款期限从 30 天延长至 90 天，卖方就可以涨价。卖方的产品成本和延期付款的负担必须得到补偿。

## 作为买方如何制定价格

### 如何决定价格

不要在一个地方买东西，要利用市场，要比较各产品的方方面面，而不仅仅是价格。标签上标价最低的商品并不一定是最便宜的商品。在比较价格时除了应考虑价钱外，还要考虑质量保证，服务责任等因素。

### 如何出价

出一个你能接受的价钱，认真判断。如果你非常想买，先出个合理的价钱。如果你对你们的买卖尚无把握，你可以谈一些不相关的话题。你无从得知谁会上钩，不要害怕再三地讨价还价。说得越多，你学得也越多。

### 如何调整价格

任何发盘都会随着人们的进一步考虑而改变。在买卖中投标时要做得俨然一切都是绝对正确的。因此如果你首先打出一个高价，卖主会把你当成一个难得的买主。这样做甚至有可能吓跑你的其他竞争者，然后在你做进一步分析之后，你总可以改变初衷（商场的行话叫做“剪个头”或“朝南走”）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 如何改善交易条件

就像我在交易技巧 10 中谈到的，“你定价格，我定条件”已经成为交易人的共同准则。对买方来说，交易条件跟价格一样重要,① 对于卖方情况则常常相反（至少心理上是如此)。卖方喜欢吹嘘他们要的价钱是如何如何的合理、便宜，你要记住下面这句话：拿更好的交易条件和更高的价格交换。

## 当多方相互竞争时

当你是卖方时，竞争非常大，而当你是买方时则不然。我高兴地告诉你在两种情况下可使用相同的诀窍。

### 作为买方

作为买方，一定不要出对自己不利的价格。许多购买者甚至在没有其他买主跟他竞争的情况下出高价。找一个让卖方觉得到你方是惟一买主的机会。“让我们就我们的买卖好好谈谈，”你可以说。“让我们坦诚相待。即使不能成交，我们也不会失去什么。”如果必要的话，你们应该在时间期限上达成一致。尽量消除竞争。

---

① 你问询价格的费用一般都由卖方支付。作为买方完全可以放心大胆地去询问价格，只要不花你或你公司什么钱，打个比方说，如果你能够，在四年当中，通过与某一公司进行业务往来而赚得足以购买公司的现金，那么该公司的任何出价都不算太高。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 作为卖方

作为卖方，尽量同时跟几个有意的（或者，急于求成的——这是最好的）买方接触。多有几个其他的选择可以让你更加自信，能使你富有底气。而且买卖活动中有一种奇怪的现象。绝大多数发盘大致都差不多，就像你所预期的那样，但总有那么一两个出价稍高的买主。你要做的就是发现这两个买主。

## 拍卖中的买与卖

### 投标原理

最近有研究证实了好久以来精明的商人都知道的秘密：拍卖行中的多数投标人在做价值判断时都过于夸张。尽管他们可能会做具体的分析，但实际情况是他们一般仅凭直觉办事，是本能在让他们投标，这经常简直就是对购买者的屠杀。（而对卖方来说，那简直就是飞来的横财。）

投标心理学中的新理论认为拍卖结构影响投标者的策略

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



和他们的行为,①并且总有那么几个主要的公司在控制整个过程。

## 作为卖方如何处理拍卖

何时拍卖。当你有一个特别抢手的东西时，这些规则会有变化。现在你处于控制地位，要建立广泛的联系，确立一个投标的日期。

卖方拍卖战略。引诱人们投标的最好的战略包括以下几步：

最大限度地鼓励竞标者；竞标者越多，中标价格就越高。

拍卖前尽可能多地准备有关拍卖品的信息资料。要相信市场能够创造出巨大的利润——但是必须将所有有关材料分发到竞标者手中才行。

拍卖会前不能泄露任何有关竞标者的信息。避免任何可能泄露竞标者人数、特征或战略的行动（比如，不要使用资格预审程序；要把所有竞标者蒙在鼓里）。

---

① 从卖方的角度来说，最高的投标价的产生取决于被拍卖品的特征。如果需求对价格不敏感（即没有弹性），拍卖会的最高价格一般将产生于最高的投标。而如果需求对价格非常敏感（即有弹性），为了卖方的利益，他们最好采用“第二价格”拍卖。在这种情况下，出价最高的中标者将根据出价第二高的投标者所出价钱购买标的物。研究买方心理的学者鼓励投标者抬高价格，因为各买主都知道即使他们赢了，他们也不会支付他所出的高价。由于所有买主都是这样想的，所以整体价格就会上涨。为了说明不同的拍卖结构产生不同的拍卖结果，加州理工学院的查尔斯·普洛特把 1 美元拿出来拍卖。怎样才能卖到多于 100 美分呢？如果要把这 1 美元给一个最高投标者，并且根据次高投标者所出价格购买，那么标价就会上升（超过 1 美元!）因为每个人都想超过别人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



拍卖会之后亦不要走露任何信息。不要向竞标者透露其他竞争者策略。（这一条对要进行第二轮竞标或拍卖活动者尤为重要。）

考虑第二轮竞标。这一般比较微妙。允许那些很有可能提高其竞标价格的竞标者参加竞标。由于第一轮的赢家绝对不会因为暂时的胜利大呼小叫，所以不要宣布谁赢了，也不要透露赢家以多少中标，但是必须确定最后一轮竞标的底价。

## 作为买方如何处理拍卖会

何时参加拍卖会？如果可能的话，尽量避免参加拍卖会，除非你有特殊的竞争优势。例如，一家深信能给正被拍卖的公司带来可观的生命力的公司就比一个单纯地瞅准这家公司现金的投资公司略胜一筹。前者可以出更高的价，而且能够得到与之相当的回报。

买方拍卖战略。投标的最好策略包括以下几步：

只有当竞标者人数相对较少时才参加。有些公司甚至拒绝参加投标者超过五人的拍卖会。

寻找竞标中的某些竞争优势。比如寻找与你当前的操作有帮助的东西。如果你没有什么相对优势参加拍卖会的话就算了吧。

尽可能地了解参加拍卖会的竞标者人数、他们的特征及其策略。设身处地地想一下并做好其他打算。

拍卖会之后，尽可能地了解竞争对手的策略。如果你将再一次与该对手交锋的话，这将非常有用，而且也可以作为评判你拍卖前评估技巧的标准。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 确信买方和卖方能够实践诺言

最让人晦气的就是跟一个不信守诺言的交易人取消某桩好交易，你必须对对方的信誉有充分的把握，有时最没信誉的商家吹嘘可以给你最好的价，这也是可以理解的，因为较弱的买方必须向卖方提供一些特别的东西来弥补卖方的怀疑。不要轻易放过这些吹牛大王，因为他们极有可能栽倒在他们的高价中。

你总是想知道对方究竟能付多少，这就好比小孩子互相买卖糖果。“你那支火星棒糖多少钱才卖?”一位大眼睛的六岁孩子问道，“你包里有多少钱?”一个极其精明的八岁小孩问道。

## 应对策略

国防软件系统公司总裁乔治·摩根斯顿是位名人。尽管他是个虔诚的传统犹太教教士，他已经为美国主要的武器承包商做了25年计算机顾问了。摩根斯顿很大程度上是由于他把计算机编程作为一种职业介绍给美国以及以色列的犹太教法典学者而树立起信誉的。(“犹太教法典研究与软件编写有三点相同之处，摩根斯顿说道，(1)你需要有一个敏锐的、分析的头脑。(2)你必须能够忍受一些离奇的观点。(3)你必须能够一坐就是十几个小时。”)

摩根斯顿在以色列创办了他自己的公司(决策系统公司)，这恐怕是该国当今最领先的面向国防的软件公司。他如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



何创办该公司的故事现在非常的值钱。似乎在给以色列政府做了多年的顾问之后(而且很大程度上是没有报酬的),以政府让他创办一个更为正式的公司来处理某个太空合同。

现在不一样了，他得给他的雇员发工资并负责一般管理费用。这样他第一次不得不为这个合同出个价。但是要多少呢？怎么办？

摩根斯顿不惜代价为该合同投了标。他并不富有，但这是向这片土地上的人们作贡献的好机会。不幸他的投标被政府拒绝了。为什么呢？他们说不是因为他出价太高，而是太低。一位聪明人劝说他道：

> 乔治，你必须要盈利。不是为了你自己，而是为我们所有人。我们需要你承接这些工程项目，并且尽管我们不知道你的爱国主义热情将来会不会变，但是我们却非常确信你对利润的兴趣是不会变的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀10

# 学会开局

## 没有什么东西能够取代充分的准备

我们可以从国际象棋中得到好多精彩的推论。那些常常谈到“象的精髓”和“牺牲的优雅”的大师们说，“棋就是生活”。据说还没有哪位大师感觉良好时输过棋。

下象棋分为三个部分：开局、中局和终局。各部分都有与众不同的特征，对我们做生意也具有不同的指导意义。从本节起，我们分三节讨论这三个问题。

1. 开局指所有棋子都参与到对弈中的最初几步。良好的开局策略是要为全盘的布局以及可能出现的变化做充分的准备。

2. 中局是棋盘上主要棋子的对弈。较好的中局策略体

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



现在长远的计划、棋势、棋的组合、付出代价和出击等方面。

3. 终局在主要棋子都从棋盘上退下阵来以后开始出现。在这里，通过卒和后的共同促进，一个小小的优势转变为赢势。好的终局战略体现为对节奏和时间的精确计算。

## 开局的种类

象棋中开局代表对弈者招式的模式，有几十种各不相同的开局，它们的叫法也饶有趣味①。也有几百种各有特色的变化②。各种招式都有明显的优势和劣势——高招和低招之间的差别往往令人难以察觉。做生意也是这样。

开局让棋在象棋和做生意中都相当重要。开局让棋使你为了获得棋势和灵活性而放弃了某些东西，如卒（实质上是个潜在的后）。让棋是一种冒险，是拿有形的东西跟无形的东西交换。如果你没能成功地弥补你的损失，或者如果你对手的卒优势一直维持到终局，那么你就面临输棋了。

突然袭击也是一个重要的开局技巧。让对方震惊常常会摧毁他的整体布局。假设你的对手选择了一个较传统的，较次的开局，但如果你对此毫无准备，而对方却有充分的准

① 有按人名起的名字（如，摩菲攻势、伊万斯让棋法、雷蒂开局、苛尔系统、佛克比尔反让棋），按国家起的名字（如，英式开局、西西里亚式防守、法式防守），按其势起的名字（如，Giuco Biano、国王和王后之印第安人、国王让棋法、拒绝王后让棋、超现代）。

② 例如，西西里亚式防守有无数种变化，包括龙、莫斯科、那赫多夫、舍文宁根和尼姆佐维奇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



备，那么你可能就要陷入麻烦。从中有没有看出做生意的某些类似情况？

## 开局原则

象棋开局后面有很多哲理，并直接与交易原则相对应。

1. 高效地利用你的棋。每一步都要为下一步棋创造条件。通过攻击对方来发展你的棋势比较有效。如果对方每招都要防守，那他就不大可能发起攻势。优秀的交易懂得如何最充分地利用他们的智谋。

2. 优良布局。棋子的布局非常重要。尽量创造步法的灵活性。①

3. 各棋子应团结合作。协作非常重要。② 优秀的交易人懂得如何合理配置资源达到最高效率。

4. 中心控制。中心控制是对弈之初最重要的原则。你控制的中心地盘越大，你的棋子活动空间就越大，对方棋子活动空间就越小。摆出进攻态势总是非常可取的。优秀的交易人都知道中心控制是成功的关键。

5. 保护王。王是你最重要的棋子。失去它你就输了，不能丢的东西必须自始至终地保护。优秀的交易人决不会将

① 比如，马应该放在靠近中心的地方，而不是棋盘边缘（因为它们可以跳过其他棋子）。另一方面，象能够从棋盘边缘横扫棋盘，不要让卒挡住它的路。充分把握各棋子的价值。优秀的交易人知道如何最好地发挥自身的潜能。

② 例如把车排成一列或把它们连起来会壮大它们的力量。将象置于长对角线的两个端点上会挟制对方的棋子并控制整个棋盘。卒应该在相邻两个纵队上相互支持。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



王放置于不加防守的底线。

## 交易开局种类

试试下面这些交易开局。（我觉得它们非常有意思。）

罗纳得·里根中心博弈。友好且极有意思，招招都只是为了摆样子，并无实质的内容。

加里·格兰特博弈。温文尔雅，每一步棋都流露出优雅的魅力。

杰克·肯尼迪·奥纳西斯系统。博大精深但易于理解，每一步都使复杂的概念易于理解消化。

唐·里科攻势。具有侮辱性而且相当犀利，每一招都可以激怒、冒犯对方。

查尔斯·布朗森攻势。残忍而怪癖。每一招都充满杀机。

T 先生攻势。非常具有威胁性和强制性。

J·R·尤文让棋法。坚韧顽强且难以琢磨，棋法非常隐蔽。

卡扎菲让棋法。野蛮而凶险，不顾后果。

泰隆让棋法。强大而肤浅，目的单纯。

约基·贝拉反让棋。英明而古怪，棋法看似愚昧，实则英明。

伍迪·阿伦反让棋。机智聪明，轻松的棋法孕育着深刻的哲理。

约翰·卡森防守。轻松、简单，棋法简直催人入眠。

勃列日涅夫防守。坚忍克己而且干脆爽直，棋法的目的是维护一个铁幕。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



尼基干塔·克鲁斯切夫防守。粗鲁而笨拙，实施正面对抗。

罗德尼·丹杰菲尔德防守。犹豫而多顾虑，棋者对棋法没有把握，充满了焦虑——当然这种防守不会受到尊重。

## 应对策略

“伙计，你碰到麻烦了。”一位向我强行推销的律师告诉我，掩饰不住他的满心欢喜。那是我第一次做那么大的生意，当然也是我第一次陷入赋税亏损纠纷之中。我坐在纽约一家大律师事务所的大会议室里，好似被所有花园大街的律师所围。我觉得我简直就是一个古罗马的角斗士，只身一人在竞技场上被凶猛的野兽包围着。

我的天真是显而易见的，并且竞相拉我做客户的都是些极有经验的职业律师。他们警告我说，如果我不把公司卖掉，我将颗粒无收。（我确实没有那样做，不过那就是另外一个故事了。）如果他们的目的就是让我焦虑的话，那么他们取得了很大成功。他们软硬兼施的态度使我感到岌岌可危，忐忑不安。怎么办？

我当时的问题就是缺乏准备。我喜欢向别人学习，但我很快又意识到不能向十几个满身血腥味的律师学习。解决问题的办法就是提前计划，准备好主题，还要带上专家顾问以应付随时发生的新问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 11

# 策划中局

## 不断将军总有可能将死

你可能会感到吃惊：生意做得好不好往往不在于你用什么计策，而在于你用得如何。特定的战略有时并不重要。真正重要的是要使其达到预期的目的。这就好比在象棋的中局有很多战略方针可选。如何实施某个战略比挑选哪个战略更为重要。换句话说就是战略的实际运作比形式更为关键。

当今国际象棋的世界冠军俄罗斯的加利·卡斯帕罗夫是一位充满活力的棋手，他以其近乎鲁莽妄动的爆炸式进攻而著称。前世界冠军，前苏联的阿那托利·卡尔波夫，则是一个善于打阵地战的棋手，他以善于以静制动的风格而著称。卡斯帕罗夫非常振奋人心，但比较古怪；而卡尔波夫则平静

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



沉闷，但始终如一。毫无疑问，这两位卡氏超级棋手都是当今世界最优秀的棋手。尽管他们都是世界级棋师，他们的博弈策略却大不相同。做生意也一样：第一流的交易人用计各不一样，但他们却是优秀的交易人。

## 中局战略

以下战略方针适于中局。其主要思路就是，要在走向成功的过程中将持续性和创造性融为一体。多数战略都可以结合使用。

1. 全面出击。就像开局一样结束整个过程。要把你所有的棋子激活。把所有问题都摆到桌面上，让你所有的资源作为一个整体协调运行。要确信你的每一个步骤都是为了达到你的最终目的。

2. 策划进攻。决定发起攻势的最好办法，无论是直接进攻对方坚守的阵地（如价格），还是间接袭击其侧翼（如时间问题）。在国际象棋中，战略决策集中于何时向王发动进攻。在商场上则要看究竟是先攻主要问题还是先攻次要问题。

3. 优势互补。想办法把你的资源结合起来。你必须谨慎小心。在象棋中要充分利用各棋子的特有的长处，在商场上则要善于把握各个环节的不同特征。并采取综合统一的方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



式集中解决各个环节的问题。①

4. 付出代价。下象棋时，抓住一些难得的机会放弃某个有价值的棋子往往能让你快速制胜，一般情况下，当你暴露王的防守形势时，你就必须迅速取胜，因为你实际上已经处于劣势并且如果形势进一步明了化，你就可能输棋了。做生意时，付出代价就是战略让步。寻找机会放弃某些东西能够使你以优惠的条件迅速成交。或许一个价格上的大变动能使你快刀斩乱麻，从纵横交错的问题中杀出一条路子。

5. 促成复杂局面。如果你处于有利地位，想办法增加复杂程度。下象棋时，优势地位包括棋子布局较好，资源集中，棋盘控制较多。在交易中除了扩大交易规模，减少交易风险外，你还可以考虑一些额外的问题和因素，不要使事情简单化。

6. 简单化。如果你处于劣势，想办法降低复杂程度。在象棋中，不利地位包括棋子布局不好，资源分散和棋盘控制较少。在交易中有必要使交易规模更小，风险更高。在这种情况下，你要消除眼前的诸多问题或者干脆把他们转移给对方，不要使事情复杂化。

7. 为终局作准备。大师级的比赛很少有在中局就结束了的。交易也很少有在这儿结束的。当很多问题还悬而未决时交易双方就宣告成交，这几乎是不可能。而在谈判中为未来做好准备才是最终取胜的关键。重要的是要确定你在何处

---

① 例如买方觉得卖方的 10500 万美元要价太高，而卖方又不想承担分期付款可能带来的（10500 万美元之中的）2000 万美元的风险。一个可能的解决办法是卖方将售价降至 9250 万美元并要买方一次付清现款。这样买方乐得少付 1250 万美元，而卖方也乐得获得 750 万美元的现金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



终止，为未来作打算至关重要。

## 中局之交易策略

1．棋子之相对价值①。对你的各种问题和资源，强项与弱项之相对价值要有充分把握，这样你才能充分发挥它们的优势。但在交易中，没有跟象棋类似的评分标准。不过如果你能从相对价值的角度来考虑各种问题之价值，那将对你做交易有指导意义。

2．模式与形势。② 熟悉各种交易形势至关重要。（1）培养一种审时度势之敏锐感觉；（2）要集中精力于关键问题，要避免受到高压的蒙蔽。

3．精打细算。③ 确定交易的步骤跟决定下棋的招数非常相似。你得考虑（1）招数；（2）对方可能的反应；（3）你

---

① 在象棋中这是一件非常简单的事情：有一个评分标准：后 9 分；车 5 分；象 3.25 分；马 3 分；卒 1 分。因此你可以拿你的后和一个马（共 12 分）跟你对手的 2 个车和一个象（13.25 分）交换，但不能拿一个车和两个卒（7 分）跟 2 个马（6 分交换）。

② 熟悉棋子的各种形势非常重要。培养良好的棋势意识。寻找对方王周围的 matingmet，避免下第二步棋就输了。

③ 象棋中决定棋的步法说起来容易，做起来难。你可能会问自己如果我走 X，对方走 Y 我该怎么办？你考虑一步棋要考虑对方可能作出的应对，如此循环，棋法变化多端并且异常复杂。假设双方每一步棋起码都有 10 种合理的走法，这就意味着，只要双方每个回合都走一步，那么你如果要思考后六步的走法，就会出现 1012 种布局也就是 1 万亿种布局。各方轮流走棋挑选出六个最佳步骤需要 10，即 1 万亿个位置。（令人难以置信的是，走 40 步棋会出现 10115 种布局，比宇宙中原子颗粒还多。）惟一的解决办法就是尽量限制你要做的考虑。只考察那些最有可能发生的情况，忽略那些可能性小的情况。经验也就是这样积累起来的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



对对方的反应可能采取的反应等等。你必须学会排除最不可能发生的情况而集中精力于最有可能发生的事。

4．发挥人的积极性①。你希望你的雇员努力地工作，认真去做每一件事情。每一个交易因子都要用得恰到好处：开局的灵活性可以建立和睦的关系，中局的复杂性可以为你增加机会，终局的果断坚定将使你圆满成交。

5．多重进攻②。在交易中运用多重进攻可以刺激创造性。有两个例子："提示"，发现对方由于害怕暴露不利地位而不敢坚守（比如一个要拍卖的公司担心暴露实际的债务可能会更大，而乐于支付额外的钱以偿还部分债务）；双重进攻，即同时讨论几个问题（比如，给你的孩子每周发一个固定津贴就可以免除你们就看电影，买新衣服，开晚会等的开支问题的争论）。要重视下面这个战略：一旦发现关键点，攻击它！只要能一箭双雕，那就毫不犹豫地去做。

## 应对策略

一家小公司愿意向几家公司支付较高的价格，但是没有

---

① 你希望你的棋子都卖命地工作各尽其能。记住，马可以跳过其他棋子，因此当棋盘比较拥挤时，它们就特别有价值。像是一把剑，当地盘或空间较大时它们非常有用。车喜欢相互连结，尤其是在第七纵队深入对方阵营时。

② 钉子，叉子，双重攻击及以王将军都是象棋技巧。钉子就是说某棋不能移动，因为移动它就会损失一个更有价值的棋子（这个战略可以牵制对方的两个棋子。双重进攻就是一个棋子同时进攻两个有价值的棋子（而且通常是两个棋子都保不住）。叉子就是把马作为双重攻击手。用王将军就是一个棋子在对方把挡住它的一颗棋子挪动之后直接向对方王将军。以王将军非常具有威慑力，因为对方必须保护王，这样你就可以自由进攻对方的棋子（比如后）。下象棋时你总是不断地在搜索多重进攻——要么是进攻，要么是防守。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



足够的资金。而卖方也还比较欣赏买方的眼光与热情。怎么办？

衡量你们共同的位置，尤其是各棋子的相对力量大小。卖方应考虑将几笔交易分开，买方也应缩小目标只购买几个而不是所有，这样的交易应当做成。价格对卖方来说，是非常满意的，而买方的需求又非常强烈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀12

# 下好终局

## 要节奏，而不要情绪

做成交易是最重要的。你可能在发现交易，选择交易，组织交易上都非常出色，但如果你不能最终做成，那就等于零。

当所有大棋子（如后和车）都已战死疆场，象棋的终局就开始了。做生意时，当所有主要问题都已解决，终局就开始了。终局各有各的特征，但它们都是非常考究的。

### *终局思想*

1. 当你在资源和布局上占据明显优势时，胜利的曙光

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



开始出现。这种情况下，技术是关键。下棋时，你可以与对手交换棋子——因为棋盘上棋子越少，你越有优势。做生意时，尽快将残余问题解决掉。要加倍维持你的优势。在生意上，如果你过于霸道，你就有可能失去赢势。

2. 必然赢势就是无论对方怎么走棋，你都控制着整个棋盘。就看你将不将他军了。在生意上，这种好事非常罕见，即使有，也不要炫耀，否则你有可能搞坏一锅汤。

3. 和棋就是双方打平了。在象棋中，一方提出条件，另一方接受就构成平局。（一般是略占优势的一方提出和棋。）和棋在象棋中没有多大意义，尽管在决定整个比赛的胜负时，它还是很重要的。但在生意上，它却并非没有意义：如果和棋意味着成交，那很好；但如果你想得到更多，你可能会失望。

4. 被迫平局①。交易中被迫平局发生于下列情形之一。(a) 所有问题都解决了；(b) 相同的局势重复出现，没有妥协，没有进展；(c) 如果不在某些基本点上让步，双方都不能改变其现有状况；(d) 很长一段时间没有任何进展。

5. Zugzwang 是一个德语单词，意思是被迫移动。当某方不放弃某个重要棋子或位置就无法走棋时才出现。② 下象棋时你必须移动，做生意时你不一定要动。

---

① 象棋中被迫和棋发生于下列情形之一：(1) 棋盘所剩棋子已不可能将死任何一方（如一个王和一个象对一个王）；(2) 某步棋连续三次出现；(3) 某方只能有将军一步棋可走；(4) 双方都未在 50 步以内吃掉一子或走一个卒。

② 在象棋中，这种形势只发生在终局且通常是卒需往前移动并被捕获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 终局战略

1. 精打细算在谈判最后阶段确定具体顺序和时间时非常必要。在象棋中，输赢往往取决于某一步棋的先后顺序：谁先下一步出棋，谁就赢（一般是通过将卒升格为王）。在生意上，成交与否往往取决于某个问题是否得到圆满解决。

2. 变化性非常关键。在象棋中主要是指位置与时间的变化：王需要在适当时候将卒升格为王。在生意中主要是指态度和问题的变化：交易人需要解决最后一个问题促成交易。

3. 付出代价在终局最为明显，因为你相当清楚你给出什么将会得到什么。在象棋中，终局付出代价的好处一定会很快体现出来。① 在交易中，牺牲能使你尽快达成协议。

## 如何成为专家

要想成为世界级的专家非常困难。一个著名的管理研究人员——他们很多研究都是跟象棋大师一块儿做的——认为世界级的专家需要积累 10 年的经验和约 5 万“块”的信

---

① 进攻型牺牲，如用两个卒换一个卒，这样你的另一个卒可以先升格为王。防守型牺牲，如当你资源不足时，用最后一个小棋（如象或马）跟对方最后一个卒互换，这样可以和棋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



息。[1] 什么叫做“块”？也就是比一个字节多一点。一个“块”就是知识的一个整体概念，也就是全部经验，所有意识的完整模式，它已成为衡量新信息的基础单位。

以象棋为例，“块”表现为棋子可以反复出现的位置；以生意为例，“块”则表现为对令人烦恼的个人冲突的处理。

## 象棋行话

我非常喜欢象棋的一些行话。那种说法让人觉得凶狠，但是有一种奇妙的味道。以下有几个跟交易有关的例子。

### 无望地输了

象棋中，赢家并不会被直接认定。即使某棋手要赢了，他也不会被宣布为必然的赢家。相反人们只是说他的对手无望地输了。在生意上，当一方放弃奋斗时，就输掉了一桩交易。

### 不该犯的错误

明显的错误——一个很好的棋手走的一步非常糟糕的棋。一个大师犯下的不该犯的错误对一个一般下棋者来说可能还算走得不错。做生意时，我们也会犯不该犯之错。例如在很短时间内放弃太多或者碍于个人的面子，毫不妥协。想

---

① 见西蒙·赫伯特《理解创新与创新管理》，收于罗伯特·劳伦斯·库恩（Robert Lawrence Kuhn）编《创新的与革新的管理人才手册》（New York McGrawHill）”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一想棋手是如何看待不该犯的错误的：致你于死地的不是第一个错误，而是第二个——最致命的是对第一个往往没什么了不起的小错耿耿于怀。我的意思很明显：不要太多懊悔过去的错，集中精力于当前的问题。

**僵局**

被迫和棋——这个词用得很妙。它本来应该是一步可以将死的棋。当一方把赢棋的优势不慎搞糟，就会出现僵局。交易人谈好了一笔交易，一定要专注地把它做好，不要让一些琐事搞乱你的交易。

**反复将军**

在象棋中一方能不断向对方将军，但每一次都不要将死对方。做生意时，一方总能使对方失去平衡，比如说通过反复提及某个敏感的问题。无论是下棋还是做生意，反复将军一般都是弱方所为，并且都重复某些招数。

**休战**

下象棋时，如果 40 步棋以后还不见胜负，棋手可以休战直到第二天——这期间双方都不再受博弈规律之制约。棋手应该在此期间认真分析休战时可能出现的各种变化。这可不是大学里那种可以拿回家做的考试题。这里没有什么得分的问题。你可以向专家咨询，或者使用某种工具，如运用计算机。类似地，做生意时，如果宣布暂缓谈判，你要重新考虑你的战略，仔细计划下一个步骤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**连续将军，即有可能将死**

这是我最喜欢的象棋格言。这句话有两个含义：(1) 如果你不尝试你就绝对不知道某个战略的冲击力；(2) 你要不断地去碰运气。

## *应对策略：何时冒险？*

无论是个人交易还是企业之间的交易，跟下象棋一样，无论你的棋势好还是差，你都会有风险。两种情况下的赌博都可能带来丰厚的回报。下象棋时，要么在中局要么在终局，你在两种相反的情形之下冒风险：

当你处于优势地位并控制着棋盘，或者你的棋子有较好的移动性。这里的风险可能会稳住你的赢势。

当你处于孤注一掷的地位，并且大胆的尝试不会让你失去什么时，这里的风险可能挽救你的败局。

**优越的企业位置**

假设你在跟你的老板讨论你的晋升问题。你刚刚成功地做了一次销售活动（这给了你一个优越的条件）并开了几个私人客户（这给你更大的支配余地）。因此几个竞争者竞相向你的服务出好价钱（这给你更大的灵活性）。怎么办？

现在是你提出晋升的时候了：因为你的条件已经成熟。

**不利的企业地位**

如果你在企业的位置不太好，你可以冒同样的风险，因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为这样干也不会坏到哪儿去。比方说由于预算紧缩，你所在部门要大幅度裁员。你的头儿已经被解雇，并且有谣传说你就是下一个。怎么办?

这时你胆子大一点不会让你损失什么。径直去找你的顶头上司，向他说明你对公司的贡献并且充满信心地向他说明你愿意调到其他部门。这样做，最糟糕的无非是今天而不是星期五被解雇。而如果幸运的话，你可能被看成是个负责任和忠实的雇员。

**优越的个人地位**

几年来，你岳母一直在挑你毛病。她又不是你们的供养人，却瞎操心。她对她女儿也不太好，总是唠唠叨叨。碰巧你的薪水提高了很多，怎么办?

冒险的时候到了，你可以为老太太提供生活资助，让她搬走，自得其所去吧!

**不利的个人地位**

你的婚姻就要破灭，打架的次数增多，离婚似成定局。怎么办?

冒险的时候到了，你可以在家中多跟你老婆亲热亲热。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀13

## 强调优势

对于已到手的东西，
要充分利用（而不应炫耀）

要使你的强项更强，同时避开弱项——最好防止所谓的实力均衡。商场如战场，争斗不容情，交易双方必须以最强的实力相拼否则便会被淘汰出局，因此宁可在某些方面处于优势而在另一些方面处于劣势，也比在方方面面都平平淡淡为好。中庸之道在竞争激烈的谈判桌上是行不通的。

### 优势 劣势 评估

一个谈判好手必须对己方的强项和弱项、才能和缺陷了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如指掌。检视一下你的个人资产负债表：有几多资产，几多负债？

自我评估的过程由于其所固有的偏见性①，所以需要慎重对待。对一个人的强项与弱项的定义不能脱离他的位置与职责。虽然绝对的客观很难做到，但在有所比较的情况下做评估还是会有一定的帮助。

**内部分析**

首先，应深入到内部。在各个部门或不同特性之间做比较。以一个公司为例，哪一个部门实力较强？是生产部门还是营销部门？以个人为例，你的个人素质哪一方面较优？是技术能力还是与人交往的能力？

**外部分析**

然后，再拓展至外围。将各个部门或不同特性与你的竞争对手比较。以一个公司为例，你公司的销售系统与你的市场竞争对手相比又如何？以个人为例，你的销售技巧比你的对手高明多少？

---

① 曾有一项调查让公司经理人员判断自己公司的强项和弱项，其结果十分让人吃惊：他们的评估很多是以个人的职务以及其在公司管理层中的位置为基础的，而不是以公司的实际情况为准绳。也就是说，感觉比现实更有影响力！因此，对高级管理人士们的评估集中在人员和财政上，对中层管理人员的评估则更关注销售和技术——任何一家公司情况均如此。高级管理者，无论是经济界人士还是工厂总裁，对强项和弱项的估计几乎相同——尽管他们受雇的公司不同。引自斯蒂文森·霍华德·H：《定义公司的优势与劣势》，管理期刊，1976年春。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 将优势最大化的技巧

以下将交易优势划分为若干项，并附有适当的战术技巧来教授如何充分利用这些优势。

1. 规模。若你方规模较大（有较多的资源），那就慢慢来，使事情复杂化，不要让对方给你施加压力。然而，先决条件是将对方放在平等的地位上，不要摆出一副屈尊俯就的架子，不要激起对方的敌对情绪。

2. 力度。若你方占据力量上的优势（见交易秘诀），那就不要急于改变要求，尽快争取按你的条款达成协议，但有时也要做些让步，以给对方挽回面子。

3. 灵活性。若你方具备更多灵活变通的条件，那就增加复杂性，变动条款，更改议事日程，挪动时间表，推迟见面。

4. 需求。若你方不是那么急于达成协议，那就减慢节奏，避开压力，做到事无俱细，一丝不苟。

5. 技能。若你方更为渊博，那么就应该不动声色地利用这一优势。协议内容上的高明之处越是隐蔽，其效力就越大。

6. 人员。若你方的谈判人员在技巧上更高一筹，那就要增加面对面的接触，鼓励大型的、经常型的见面，少采用书面交流。

7. 时限。若你方在日程上较为宽松，那就一步一步来，但不要故意拖延，否则会激怒你的对手。

8. 洞察力。有时你很清楚该怎样做，有时你只能碰运

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



气。谈判桌上的智慧是由经验、天分、自我判断力① 和自信所构成的综合产物。直觉有时会与理性相冲突。但你若有所感觉，就应大胆去用；若你相信自己，就应放手去干。

## 应对策略

假设你是一个联合大企业的集团经理，已卷入对另外一家联合企业的派生公司的投标竞买当中。这次收买活动对你的一家子公司可谓至关重要，但价码却已达到了公司董事会执行委员会所规定的最高限额，财力已尽，却无法达到目的。怎么办？怎样才能提高自己的身价而不违反公司的原则？

充分发挥你的强项。两家联合企业都是由许多分公司组成的大型集团。你的一家子公司极有可能可以与卖方的一家子公司进行生意上的合作。如果卖方公司能以此敲定一笔大额、长期合同来出售他们的产品，那就意味着一大笔收入。对你方公司来说，这可能只是一笔更大宗的买卖的一部分呢。

① 有时，不相信自己的直觉会阻止我在生意上大步前进。有时，你所受过的训练教导你要尊重量化的、法定的或科学性的数据，因此在实行没有充分证据的主意时就会心存胆怯，犹豫不前。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀14

## 回避劣势

对于没有把握的东西，
要善于隐藏（而不是去提高）

我们所要加强的是强项，而不是弱项。谈判桌可不是培训学校。对于那些你尚无把握的东西，就小心隐瞒，切记不要被它们牵着鼻子走。（为什么不改善你的劣势？因为那样做过于昂贵！）

### 将劣势最小化的技巧

以下将谈判劣势划分成若干项，并附有适当的战术技巧来教授如何淡化这些劣势。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1. 规模。若你方规模较小（资源较少），那就加快进程，使事情简单化，力求公正。先决条件是将对手放在平等的地位上，不要曲意逢迎。

2. 力度。若你方在力量上略输一筹（参见交易秘诀 1），那么在做让步的时候一定要小心。要把握住每一次让步都真正值得，而且让步的幅度要越来越小。有时不妨试一试出其不意的强硬战术。

3. 灵活性。若你方相对来说变通余地较小，那就尽量使事情简单化，保持原条款，坚持原来的议事日程，遵守时间表。

4. 需求。若你方更急于达成协议，千万不要表露出这种心态。在推动谈判进行时避免紧张情绪，表露出急于求成的心态乃一大失误。

5. 技能。若你方知识上略为欠缺，那就抓紧时间补上。试着将你在信息和经验上的不足转化为一种谈判策略。“你可别指望我一下子就能理解你们这些‘大内高手’的花招……”

6. 人员。若你方的谈判人员相对较弱，那就减少面对面的接触，鼓励小型的、间隔时间较长的会面。可以多采用书面交流。

7. 时间。若你方对时间要求较紧，那就在推动谈判进行的同时保持表面的平和。（一旦对手意识到你的紧张和在意，就会对你进行毫不留情的打击。）

8. 洞察力。若你方对协议相对地缺乏了解，你可以放手让对方领头去谈，然后边谈边学，也可以大胆地提出一些哪怕是幼稚的见解，然后静观对方的反应。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 处于劣势时应采取的态度

从来不要因实力不如人而屈从，坚决不能流露出顺从之心。一个忧心忡忡、沮丧消沉的谈判者会使谈判陷入僵局；而粗暴的态度，讥讽的语调肯定会导致谈判破裂。不妨参考下述几条建议：

要充满希望，哪怕内心做不到，至少外表上应如此；说话要清楚、直接，切忌语意含糊，目光游离；坐姿要保持正直，应显得胸有成竹。弓腰搭背，萎靡不振等于自泄底气——一个扭来扭去的身体暗含的信息就是软弱无能；

目光的接触非常重要。不要害怕双方的眼睛会越过谈判桌而互相对视。实际上，你就应该紧盯住对手的瞳仁，起先会感到不自在，慢慢就会好了。

## 处于劣势有时也能成为你手中的一张牌

如运用得巧妙，一个请求帮助的姿态会激发对手的退让之心。许多交易人都会成为同情心的俘虏，其诀窍在于要抓住对手的人性弱点，而不是他们竞争本能。（当然了，如你方较强，要提防对手运用这一战术）。遗憾的是，有些人天性愿意欺凌弱小，任何示弱的姿态都会激发他们的攻击性行为。

最后，让我们想想肯尼迪总统的名言：“我们绝不能因害怕而谈判，但也绝不害怕谈判。”但我们往往忘记他在此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



之前的一段话："因此，让我们重新开始——双方都应记住彬彬有礼并不是软弱的表现，而真心诚意永远经得住考验。"

## 应对策略

四月—马库斯是"老鹰服饰"① 的一家分公司，主要经营男装服饰（参见交易秘诀 30），目前正负责拯救运营不佳的公司，并根据公司的零售额征收固定的费用。然而，如果一家潜在的客户因现金周转困难而无法支付正常的佣金，此时该怎么办？

那就寻求另外一种支付办法。方法之一就是将该公司账户中的账实不符的资金由四月—马库斯出资弥补，并购买该公司的股票，此可谓一举数得。四月—马库斯公司维持了正常的佣金标准还建立了持股地位；客户既留住了现金又得到了一个更强有力的合作伙伴。

① 随着书中内容的慢慢展开，读者也许已经意识到本书作者是老鹰服饰的董事，而且是其最大的执股者之一。我总是在问自己将个人的生意与职业创作联系在一起是否明智，内心总是充满矛盾。最后，我觉得老鹰服饰的一些例子很适合本书，而且对作者来说，这些例子也是打开思路的点金石。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀 15

# 发动攻势

## 做交易就意味着要推动进程

要想做成一笔交易就得不断使其有所进展。谈判一旦停滞不前，其危险性不亚于飞机在半空熄火。你的目标是采用攻势但却不要无礼挑衅。为了达到目的不妨带点腾腾杀气。

### 杀手本能

相扑手 Berra 有一句不朽名言：交易能否做成要到最后一刻才见分晓，不要觉得进展顺利就心满意足。要等到合同签订，钱款易手两清，交易达成方可休息。切忌盲目乐观。

一笔交易会因你的漫不经心而陷入僵局。每一个人，尤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



其是律师，会更加注意那些投诉的人。你的员工可以抱怨、嘟哝、发牢骚，还可以呻吟，悲叹，甚至哀鸣不止。但你最少每天都叮嘱他们对事态的发展要充满信心。俗话说：嘎吱作响的车轮上油以后就会运转自如，所以应该保持旺盛的工作热情，不要漫不经心。

## 渡过危机的诀窍

许多交易过程中都会有事关成败的危急时刻。最初的激情遭到了争论和反对，进展放慢，分歧加剧，很多生意因此而夭折。此时，有两条出路：（1）通过解决问题来渡过危机。(2）在危机到来之前终止谈判。以下是几项渡过危机的诀窍。

### 增加可选性

向前进的时候，如果可以对前进的方向和方法进行选择，事情就会容易得多。选择的余地越大，就越有可能找到出路。增加可选性是我们的中心思想之一。不断地审时度势，寻求新的创意，就一定会有所突破。

### 团队协作

头头们不宜经常碰面。他们身居要职，只有在最后决策的时候才可能聚在一堂。一些基础性问题应交给谈判小组的其他成员处理。责任分摊——这一技巧会使交易人员在各个层面进行交流。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 非正式会晤

在非正式会晤中，双方可以自由地发表见解，提出建议而无须做出任何承诺。千万别误会——这不是教你玩欺诈。说是私下会晤，可你知我也知这不是私人的事儿。双方都乐意采用这一方式是因为它能给我们创造一个机会，在宽松的环境下探索新的思路。

### 设定时限

有时你会突然觉得这笔交易做不下去了。此时，就得让谈判升温。比如说，你已提出做买家，对方还在四处兜售或你已提议做卖家，对方还在推三阻四，那么就得治治他。得让他明白你也有脾气，你知道他葫芦里卖的什么药，你还有别的客户，你准备走人啦。

## 采用书面联络

在任何情况下，达成的任何协议都要落实成书面文字。(参见交易秘诀 37)。这样会让你头脑更清晰，发现隐藏的问题，在交易正式敲定之前将它们解决。

一定要注意掌握时机。如果问题暴露得过早，交易会因此而夭折。比如说，谈判一开始就指出一系列技术性难题，谈判势头自然就要受挫，进程放慢。这种干扰既耗神，又分散注意力。解决的办法是先在整体上达成协议，然后再讨论细节性问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**哪一方应先下手?**

通常想控制交易的一方会先打草稿，在此原始文本的基础上做一些修改和文字上的润色。

然而，如果有不确定的地方，你可以先让对方起草第一稿，也许他们对一些难点的处理反而会对你有利（参见交易秘诀 37)。另一个方法就是在文件中的关键处暂留下空白。

**书面联络的类型**

理解备忘录。理解备忘录会列出交易条件中的要点，可以有效地将谈判从口头转化为行动。此类备忘录一般在交易双方达成共识的基础上，由交易双方亲自起草——而不是由律师来起草(但双方的律师都会浏览一下)。此类备忘录不具备法律约束力，因此双方可以随心所想，并附上一份无须签字的不承担责任的声明书。

意向书。意向书则更为严肃。是指由律师起草的，经双方签字的文件。双方都已承诺要按照某些具体的条件使交易进行下去。此时，你仍可以退出，但却没那么容易，也许还得付出些代价。

## 以逸待劳

这也许是难度最大的一项，可有时也是最有力的进攻手段。你沉默不表态会给对方以无形的压力，尤其是他们已花费了相当多的精力和时间(已投入成本，沉淀成本)，必须使交易做成。而且，沉默不语还可以防止你说得太多——若无其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他的竞争对手，说得太多反而会揭了自己的老底。

## 极尽赞美之辞

这最是显示你魅力的时候。别笑，每个人都喜欢被人赞美，每个人都喜欢被人夸奖，甚至是被拍拍马屁。如果你是买主，就告诉对方他们的生意做得多么成功；如果你是卖主，就夸赞对方是千里挑一的主顾。

人们都愿意与成功人士交往。如果一项交易涉及到双方的长期合作，那就要在对方心目中树立自己的良好形象，要不露痕迹地表明这种合作对他们会大有好处。

## 应对策略

你正在洽谈一笔关于购买一家小型私人公司的股权的生意。

你的价码和条件都逊于对手，这时该怎么办？

主动采取攻势。强调公司剩余股票有极大的升值潜力，你方能为该公司的股票带来更高的价值增量，即使现在的业主拥有股票的百分比有所减少，只要让你的公司拥有股权，就能为持股者赚更多的钱。使价值递增的形式多种多样，主要可以通过引入其他的生意，提高管理，或财政上的支持来实现。例如，如果由一家颇具盛名的投资者来收购该公司的股权，那么该公司的原始股就更有升值的可能，而且其价格可能会实现大幅上涨。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 16

# 加强防守

## 做交易就意味着改变进程

“最好的防守就是进攻”，这听起来颇有道理。一旦你如是行事，会收到很好的效果。当你的薄弱环节遭到攻击时，不能一味防守，一定要全力反击。举个例子来说：

如果对方要求你在某些方面做出更多的承诺，那就告诉他你的想法正好相反。

如果你的老板责怪你没有花足够的时间遍访客户，那你就反问他，“你曾答应过的出差补助何时兑现啊?”

这种策略听来确实很妙，可问题在于一味进攻并不是永远都能奏效。下面就介绍几种应付谈判中不利局面的方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 反击战术

把提案的优先权让给你的对手。若想坚守立场，主动出击不如待时反击。根据军事原则，进攻远比防守更耗费兵力。当你倾听提议时，不仅可以三思之后再做回答，还可以对你的对手有更多的了解。

## 持久战术

### 替换队员

应不时给谈判队伍注入一些新鲜“血液”，即使这样做会使进程放慢，会使谈判的势头发生逆转，但还是会有所帮助。这种策略就像篮球比赛中叫暂停换人一样，一般用来破坏对手的连续猛攻。

### “白脸黑脸”战术

“白脸黑脸”的办法往往值得一试，这在交易中也被称做“白帽子黑帽子”惯例。要注意的是，不管扮“黑脸”还是戴上“黑帽子”，都意味着以理相争，而非表现出不友好。塑造一个“黑脸”形象往往用处很大，因为对比之下“白脸”会显得格外突出。他（或她）会使对手有谈得来，信得过的感觉。有时，正是这些“白脸”们创造出了奇迹。就算对手熟知你的伎俩，这种方法也能奏效。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 决不退让

说“不”即可。虽然诸多现实要求你改变立场，但你却要坦言不作让步。一脸严肃，不露笑容，坚定不移，顽固不化——要比骡子还顽固，比牛还倔强。很明显，你的心肠有多硬，筑起的壁垒有多高，将取决于各方的力量对比（参见交易秘诀 1）。若你方力量稍强，不退让策略便易于实施（虽然并不一定是上策）。若你方力量稍弱，不退让就有点蛮横不讲理，但这也不是坏事①。

也许不退让最大的好处就是它所造成的不容忽视的影响。此外，即使你最终未能坚持住，即使你只退让了一小步，这一小步的意义也会被夸大，你的努力会倍受赏识。而关键在于时间的选择和一种相关性，即人们通过与近期发生的事情做比较来评判眼下发生的事情。（参见交易技巧 2）

## 虚张声势的艺术

虚张声势在做生意时十分常见。它做起来很容易，但做好却相当难。尤其是在当事各方了解你的风格时，这样做还有一定的危险性，因为反复使用的方法最容易被人看穿。如

---

① 留意观察一下，蛮不讲理对弱者来说是一件有效的武器。假定你实力稍强，对那些即使对自己（当然也是对你）大有好处的事也不肯去做的人，你该拿他怎么办？正常的逻辑思维，权力，劝说，统统不奏效，你又该怎么办？有时，你会迅速做出一个没有必要的让步，目的只在于不想惹麻烦。不管多么强有力的交易人，有时遇到蛮不讲理的对手，也会理让三分。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



果你想唬住对手，就必须自始至终都做好准备以势压人。

## 争分夺秒

你要掌握进程，安排会谈，确定日程，多多催促你的律师，搞好文书工作。换句话说，你主动担负起安排活动的责任。如果对方继续拖延时间，那就不外乎两个原因：一是他们不打算公平交易（对这种情况知道得越早越好）；二是他们企图用时间做武器。

此时，不妨考虑使用一下不太符合常规的做法。若对方以为你失去了耐心，再也等不下去，那么你也许该主动放慢谈判的进程，让对方大吃一惊。这样可以扰乱他们的战略布置，使形势向对你有利的方向发展。

## 斗恶战强

对付流氓，恶霸总是要冒险，因为各种选择都存在危险。

一味强攻也许会显示出对手的怯懦——但这也可能导致前功尽弃。

表现得驯服，毫无招架之力能使对方消除戒心——但也许会因此招致伤害。

上上策是对蛮横之人敬而远之，避其锋芒，任其淫威大发。若你漠然视之，就如同热激光束射到光滑的镜片上一样，他们的攻击就毫无攻击力可言。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 挑战权威

了解对方核心人物的性格特点，然后再投其所好。

如果对方领导层人物品质优秀且成就斐然，你就应该摆事实、讲道理；如果他靠的是玩弄权术往上爬，那么你就该多展示自我，打感情牌。

若想左右对方权威人士，关键一点就是要让他们感觉到你的建议会有助于增强其领导的控制力，而反之则会削弱他们个人的地位。

## 打破紧逼

如果对方一再逼迫你做出让步，那就不要幻想他们会停下来。此时，惟一的办法就是你主动去阻止他们，所以，采取行动吧！

### 防守的最佳方式——无为

变化无常将受挫，而迟疑不决却能化解最猛烈的进攻。因此你应尽量显得缺乏决断力，迫使对手想要逼你陷入绝境。你变得像果冻一样松软——但要把果冻钉进墙里可是难上加难。有时，无为是你可以下出的最凶悍的一招棋。

想想在一场旷日持久的谈判中，在一整天漫长的讨价还价后，对方向你抛出了他们的提议，如果你对这项提议不满意，干脆什么都别做。关于何时举行下次会谈，你就说无法确定；对方想找你私下聊聊，便告诉他没空；若对方打来电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



话，你要作出礼貌但又模棱两可的回答。双方的积极性反差如此之大，会使对方在压力下最终失去耐心。

但一般来讲，你不能长时间地对你期待的结果无动于衷。请记住，无为并不是什么都不去做。

### 个人攻击

威胁、激将、侮辱，凡此种种皆非良策。情急之下，抑制不住冲动任意胡来会使你无功而返。谈判之所以能成功是因为双方都想做成这笔交易。如果你把对方当成势不两立的敌人，那将得不偿失。

## 应对策略

我承认，当想到一次重要的收购行为即将以失败而告终，我就忐忑不安。我在这笔买卖中将盘活已有合营企业中的一家小公司。我的收购目标是某家大企业的一个下属子公司，而交易成功的关键在于这家子公司的管理层，我们至多让其控股 20%，而他们却要求控股 50%，其他竞标者可能会满足他们，怎么办？

在准备拜访对方管理机构人员时，我预演一个推销员的角色，讲清楚双方合并后他们可以获得的诸般好处（而不是强调控股比率高低带来的利益）。可是，公司总裁建议我采用一种不同的策略。他劝我不要过于卖力推销，“有时，过多宣传自己的商品会产生负作用。对方可能要想，‘为什么他如此卖力地推销?’卖主不做过多宣传而让顾客自己说服自己，也许更好些。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



当时我采纳了这种办法——其中过程自不必多言。可具有讽刺意味的是——这个警告提出之时，正值我绞尽脑汁赶写这一章的日子。（顺便说一下，虽然推销莫过度的态度十分正确，但由于其他原因，这笔收购买卖没有谈成。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀17

## 战胜挫折

### 第一次犯错会让你痛楚、第二次就会置你于死地

现在，你遇到了挫折，你被人打趴在地。可这并不是世界的末日，也不是这笔交易的末日。也许你不得不做些让步，你已灰心丧气，而对方正咄咄逼人。你真想随他去了，听天由命吧!

不要，千万不要放弃! 不要草率从事，加剧第一次失误的后果。下棋的人都知道：你在为第一次失误懊恼的时候，最容易犯第二次错误。做交易时亦是如此。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 遏制政策

第一步就是要采取遏制政策。将损失限定在一定范围内，将难题孤立开来，将其视为一个独立的单位。这好比船上的防水隔舱，船只不会因一个船舱漏水而沉没。①

## 绕道而行

把注意力从症结所在之处转移开来，一旦将其孤立，接下来就应回避。改变方向，调整步伐，怎么变都行。振作起来，把自己的地盘重新审视一番，换换环境。以下几点建议可供选择：

更新谈判小组的人马。你可以以此为借口拖延战机或改变现有的交易模式。

在碰面时间上出奇制胜——比如说把见面安排在快下班的时候。这样等于告诉他们你在一天中别的时间有更重要的事做。

邀请对方到一家不错的餐馆继续谈判。这显示出你方的自信。

转换话题。将谈话引入对方较弱的领域，或尚未涉及的地方或能引起对方兴趣的东西（比如说对方想亲自看一下你的苗圃，那就安排安排）。

---

① 事实上，此种条款是许多法律文件中经常出现的，如果某项不可实施，其他条款不受影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 最后通牒

这一招，无论是对使用方还是接受方，都有相当难度。这是个面子上的问题，感情很容易占了理智的上风。可很多交易就是靠这一招险中求胜。

在遭受挫折之后立即抛出这一杀手锏，会令对方大吃一惊。你的威胁也许不合逻辑，但却不是无理取闹。你的对手将顾及你是否真要甩手不干。这不是件坏事，会让对方把大棒换成萝卜。

## 换汤不换药

任何情况下你都可以改善处境。一个新思路的萌芽很可能就隐藏在旧方法的破壳下。天真一点没什么坏处。初生牛犊如果不怕虎，放手一搏说不定还真成了呢。

## 应对策略

“老鹰服饰”是一家经营不善的公司，刚摆脱了破产的危机但仍在亏损。“老鹰”作为男装生产商的信誉还是不错的，但男装市场一直疲软又竞争激烈。重做批发生意机会渺茫。这时需进行大胆收购，但资金匮乏，该怎么办？

一笔复杂的股权的交易① 策划出笼。老鹰公司用卖方

① 此笔交易由律师沃特·菲滋曼与本书作者共同策划。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



票据购买了四月—马库斯公司，四月—马库斯公司的利润可支付这些期票（老鹰公司下一年度赋税亏损的冲转额可以加速现金周转）。四月—马库斯是一家面向优惠价男装的咨询公司，它建立了老鹰品牌，还有一家老鹰名下的分公司并接手管理。尽管不是事事随意，这笔颇具创造性的交易将一家前途黯淡，即将破产的公司转变成为一家赢利性的，年零售额超过 2.5 亿美元的公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀 18

# 走出僵局

## 要打破紧张局面而不要打破脑袋

每一笔交易在洽谈过程中都有谈不下去的时候。一个好的交易人和伟大的交易人的差别就在于如何打破僵局，走出死胡同。

### 走出僵局的诀窍

以下所列是几种帮你走出僵局的技巧

调整步伐。换个话题，改改日程，变一变开会方式或稍许休息。（别忘了篮球比赛中的暂停。）

一对一的会面。不安排大型的会面，找对方的头头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



面对面的谈谈。把那些老奸巨猾的律师和那些年轻气盛的工商管理硕士统统撇开，不加理会。

扮演中间人。做一个好好先生，把自己放在中间人的立场上，从双方的立场来看待问题。（扮演一下公正的所罗门国王。）

添加新元素。要拓展新思路，引进新问题，新意向，新事物，这样走入死胡同的问题就显得不那么重要。改换班子，引进新人。（就像篮球赛中的场外替补队员。）

高层会晤。这是最后一招。如果与你打交道的还不是高层领导，那么不妨越级而上。要知道，这样做一定会得罪你的平级。不管最后结果怎样，他们都不会给你好脸色看。交易谈成是老板的功劳，交易告吹你的平级就得当替罪羊。

以逸待劳。一般来说最保险的解决办法就是以静制动。要耐心。在心存疑虑的时候别犯傻，有些事总可以推到明天。你在进行选择的时候就失去了选择的机会。

## 妥协的艺术

如果你认为妥协就是把问题不偏不倚地一分为二，那可是大错特错了。如果把问题平均分成两份那就做不成好买卖。妥协是一个错综复杂而又险象环生的过程。用得好，交易谈成；用不好，后患无穷。

所谓妥协说白了就是让双方接受一个谁都不喜欢的结局。俗话说买买双方都不高兴就是好买卖。做妥协时应遵循

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以下原则。

1. 不要率先在重大问题上让步。第一个做出重大让步是软弱可欺的表现，反而会激发起对方的侵略性。方式不恰当会让对方得寸进尺，越喂越馋，那麻烦可就大了。

2. 建议只在小事上退让。这一招不错。会解决问题于情理之中，且不会激进对方的贪欲。

3. 不要在最后期限逼近的时候妥协。否则会让人觉得你屈从于压力。妥协应永远与自信同步。在最后期限逼近的时候主动提出让步等于在打自己的耳光。正确的做法是在期限已过的时候告知对方你又有了新想法。

4. 用正确的方式让步。要让对方正确地理解你的让步至关重要。光是书面联络还不行，还要用其他的方式让对手明白你所能给的不多，而且会越来越少。如果对方觉得有机可趁，他们的胃口会越来越大。生意人的本性就是这样。(有时，做人要遵守弱肉强食的热带丛林法则。)

5. 充分利用你做出的让步。一旦作出了让步，不管是多么小的一步，都要尽可能地利用。充分显示出对这笔生意你倾注了多么大的诚意，你有多么善良的心灵。你要一本正经而又不失风趣地向对方说明这一切。(你看，我们让你占了多大的便宜。)

6. 有所侧重。问题可以由双方分摊，但并不一定要平摊，也不一定非得和价钱扯上关系。一笔交易可以向某一方倾斜，倾斜的标准就是是否给双方造成同等的不愉快。这种妥协适用于从产品特性到付款期限的所有交易。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 找好角度

假设交易双方在重要问题上有 180°的严重分歧，那么一个看似巧妙的解决办法就是双方各向对方转 90°。如果我们局限在二维空间的思路里，这也许没错。可既然没受限制，最好的出路也许在三维空间里。

例如：A 公司（卖方）坚持某一分公司的卖价为 1000 万美元而 B 公司（买方）只愿出 800 万美元，双方必须进行交涉。假设价位上的分歧源于对下一年度收入的不同预测。一种不偏不倚的解决办法是双方各出 900 万美元，这会让双方都很恼火，且都有可能拒绝。然而，还有更好的三维空间式的出路：（1）在交割时先付 800 万美元。（2）剩下的 200 万美元，依第二年的收入而定。一个与收入密切相关的公式将分配额外的收入及利息，双方会皆大欢喜。如果收入如卖方估计得那样好，买方也会乐意付足 1000 万美元，如果收入不佳，800 万就算是个公平的价码，卖方也无话可说。

## 小心对待妥协

妥协是把双刃剑，你必须小心对待。

1. 何时提出妥协。最好趁你强大的时候提出妥协。[①] 应精心挑选妥协的地方并要极度克制——而不是随心所欲，强

① 这就是为什么埃及的萨达特总统直到 1973 年赎罪日战争中埃及获胜，挽回尊严以后，才与以色列缔结和约。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



拉硬扯。如果一笔交易会因一次妥协而圆满成功，那就没什么可犹豫的。如果做妥协是怀着孤注一掷的心态挽救一笔生意，通常不会起太大的作用。(但你若是真的孤注一掷……)

2. 怎样提出妥协。恰当的方式有赖于内在的动机。如果你是打胜了以后才抽身而退，不妨大肆宣扬。如果是出于怯懦，可要轻描淡写。如果走出这一步是为了结束谈判，就要显示出你是为了大家都好。

3. 何时接受妥协。接受妥协一般不会有什么损失，除非对方期待或暗示你给予回报。

4. 如何接受妥协。切忌怀着幸灾乐祸的心态。对于对方的让步不必过分强调。没人愿意看到在自己退让以后，对方却幸灾乐祸，甚至落井下石。在对手受伤以后就不要再去欺负人家。要将妥协当做对方所做出的贡献，而不是示弱的表现。

## 应对策略

你被派到一个遥远的城市去干一份新的工作。你已买了一座新房子，必须尽快卖掉旧屋（身背两份抵押贷款可不是什么好事)。你出价 15 万美元，但几个星期以来都无人问津——你有点急不可耐，终于有人过问了，开价 12 万美元，你尽量端住架子，出口 14.5 万美元——你必须把房子出手——所以你接近他的价码——变成 13.5 万美元，这时，买主看透了你内心的恐慌，咬住 12 万美元再也不肯松口。你该何去何从?

你以前的做法是错误的，价码没错，你错在压价的方

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



式。你第一次让步 5000 美元，第二次让步 1 万美元，这就是明明白白地告诉对方你的软弱可欺。做交易时，这样做最容易揭自己的老底。可以改变一下压价的顺序，先压 1 万美元再压 5000 美元，这说明你已达到了极限——尽管结果可能会一样。你试着把价码再抬高，看看能不能有所补偿——但你的鸡蛋已被压碎了。下一次吸取点教训，改变一下妥协的方式。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀19

## 修补裂痕

### 桥梁就是人造的纽带

走出僵局（参见交易秘诀18）与修补裂痕（参见交易秘诀19）的差别何在？前者重视过程，是使交易成功的手段，而后者关注内容，是指一笔交易的实质与内涵。本节将详细阐释在谈判交易中如何修复裂痕。

### *让双方都有所得*

一架桥梁有两端，只有牢牢立足两岸，才能载人过河。奇怪的是许多交易人都忽略了让双方都有所得的重要性。

仅仅是忽略吗？他们简直是躲都躲不及。一些交易人错

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



误地认为给予就意味着失败，退让就是对不起自己。此类怪异的想法其实就是自我膨胀的表现。在做交易的辞典里，给出一点意味着会得到更多。在想要得到的同时别忘了也给对方一些回报。

## 变换新花样

即使只是新在表面上也行。哪怕没太大的作用，有所创意至少可以挽回一些面子。要是想用强制性手段迫使对方就范就一定会遭到抵抗，没人愿意束手就擒，然而，如果你能让对方明白你的主意很有创意，他们就会更乐意接受。

## 关键问题

有时，一笔交易的成败就在此一举，关键性问题要么设置下障碍要么打开通道，你的处理方法要视情况而定。

### 何时处理

有时，你应直入要害，胜负在此一搏。你必须对成功有绝对的把握，但在四面楚歌的情况下也不妨试试这一招。

### 何时回避

在更多的情况下，你要回避一下关键性问题。先解决一些小问题，让对方养成点头同意的习惯，然后再处理大的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 消除误会

对立的双方会从截然相反的角度来看待复杂的问题。比如说，对库存的货物进行估价就是大多数商业性收购所遇到的关键性问题。买方往往从消极方面考虑——这个公司倒闭了怎么办——从而估价颇低，而卖方当然会评估出一个很高的价值，如何解决争端？如果卖方能证明大多数库存的货物都接到了可靠的订单，那问题自然会迎刃而解。

要掌握好消除争端的时机。你不可操之过急，解决问题的努力有时反而会使其恶化。你想暗地里悄悄化解的事端却适得其反地亮到了明处。如果你不停地为自己辩护，事态就会变得不可收拾。明智之举就是不要自惹麻烦，至少先处理一下别的问题。如果一个重大分歧将交易摆到了生死关头，那是非处理不可。其他时候，就想好了再行动。

## 拖延政策

在事态向白热化发展，一触即发的时刻，切忌摔门而去。这样的话，风险太大，而回报太少。比如说，大家正在讨论如何应付一个充满敌意的记者招待会。一个颇有争议的组织的律师心里想要阻止这场采访，但他表面上决不显露出来。他的方法就是拖延战术，通过繁杂的讨论，尤其是书面联络，来耗时耗神。对方的记者被拖得精疲力尽，从而打消了报道的念头。同样的情况，若采用直接对立的态度，对方势必火冒三丈，对你进行恶毒攻击。（参见交易秘诀 27）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 使用随机性方案

如果一个问题就是没法儿解决，那么一个随机性方案会给双方都提供一个契机。这一战略的不良副作用就是过于复杂。例如：一笔生意的买主坚持最高价只能给到 1200 万美元，而卖主则说低于 1500 万美元就不卖。那么，这个争端也许可以这样解决：1200 万美元的底价，1500 万美元的最高价，其中 300 万的差价视某一具体情况而定（比如说，卖主的应收票据的收付状况）。

要想在随机性的基础上做成一笔生意，就必须建立起一套方案、程序和政策来作为交易的框架。这听起来简单，做起来却很难。通常随机性方案弥补了谈判过程中出现的裂痕，但最终却因执行起来过于复杂而在最后协议中被舍弃。

## 增加可选性

试一试多给对方一些选择机会，让他们能够在一系列可能性中灵活地选择。只要这一切选项都对你有好处，你既给别人方便，自己又有赚头。

将所有的选项排列一下。你以此表现出的诚意比你提供的具体服务更为重要。你有热情来解决问题，满足对方的需要，这种态度所创造的氛围对做交易十分有利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 改变标准

只要有可能，就不妨重新审视一下你处理问题的方式方法。你能重新检验一下你的重大需求吗？自从谈判开始以来有了什么改变吗？有时，某一问题的解决会促进另一个问题也得到解决。例如，建立一个由双方缔结的契约账户，来弥补任何可能发生的库存不敷（这也许是芝麻大的事），由此就可以化解一场关于应收账款质量问题争吵。

## 改换初衷

重新考虑这笔交易中所需交易的物资。如果双方的观点大相径庭，可试着改变一下最初的设想。换一换交易的实质东西——改变交易的物资或物资的交易方式——这也许会给各方一个新的启发。

## 应对策略

你正欲出售一份不寻常的个人物品，已经与一个买主商谈了数个星期。价格成了惟一的障碍，而且似乎是一道不可逾越的障碍。他提出的最高价和你能接受的最低价之间存在着很大的差异。可问题是你的这份物品极其特别，可能不会再有别的买主了，怎么办？

你可以通过一套新颖的主意来大胆尝试跨越你和买主之间的鸿沟。让买主在一些大胆的想法中进行选择，例如：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



用较长的时间逐步弥补钱数上的差距；

用其他资产而不是现金来支付有争议的钱数；

选择第三方的仲裁人进行仲裁；

评估一下此物品在日后的价值，用长远眼光来决定今天的市价。

关键在于选择性：你允许买主选择他喜欢的一项。最好的情况，他选择了你提供的机会。最差不过他再提出一个新建议。也许他的建议更为复杂，但那又如何？交易又在进行下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀 20

# 控制局面

## 运筹帷幄会令你控制住事态发展

发挥领袖才能对交易人来说至关重要。这是一个既刺激又微妙的过程。表面上进行的交易也许只是为背地的交易打幌子。

控制了交易的方式就会影响你做交易的结果。换言之，交易的过程决定了交易的内容。可是控制力却不是简单地行使权力。力量上占据优势的一方也许会在开局时掌握了先机，随着事态的发展，控制权也会发生变化。控制力是一项捉摸不定而又难以把握的本领。本节就是要教会你如何掌握交易的领导权，如何控制局面。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 迫使对方妥协

这一招的重点在于其进展和过程。妥协的内容是大是小倒在其次。关键在于你要采取主动，迫使对方妥协。要想控制住局面，你必须起到催化剂的作用（奇怪的是，主动造成妥协总比被动接受让步的效果好。后者是孤立的行为，前者却是一种不断重现的态度）。

## 取得让步

接受对方让步或主动让步都会产生一系列影响。不管问题是什么，其重要性如何，都应争取占据主动，使事态向有利于你的方向发展。谈判过程中，宁可在无关大局的某个环节先让对方一小步，也不要在一开始就急于达成重大的协议。

然而，如果对方实力雄厚而又吝啬成性，他最多只会向你退让一次，那么你千万不要浪费惟一的机会，放下自尊，能得多少，就拿多少。

## 发出或拒绝最后通牒

一旦交易过程遭受破坏性打击，其他各招统统失效，这时最后通牒就会发挥威力。发出最后通牒是强有力的战术。典型的范例就是为结束谈判设立最后期限："先生们，我们要么在 48 小时内达成协议，要么走人！"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



拒绝向最后通牒屈服同样具有威慑力。若遇到一个不断压价的买主或一个诡计多端的冷面卖主，你可以向他们宣告："你的报价这么低，我要是不联系其他买主就太对不起自己了。"

## 保持势头

保持住势头就等于控制了局面。若你方掌握了先机，那就一定要抓住这个势头继续向前。若对方抓住了主流，而你方失去了冲劲儿，就要设法夺回来，设法造成混乱，干扰行动。忘了吗？在篮球比赛中叫暂停的，通常都是比分落后的队。其目的在于打乱节奏，扭转局势。

## 改变日程

交易的日程安排对控制交易的局势有着意想不到的作用。改变日程很容易：可以将会议推迟一天或建议谈判暂时中断一周，也可以将谈判从口头讨论改为书面交流。

## 改变交易

改变交易条件总是令人不快。但你随时都要准备重新开始。这一招在控制局势的同时也要冒着谈崩的危险。对方会觉得被你愚弄了；因为眼看交易就要达成而你又临时改了主意。

改变价格是一个明显的举动。价格的改变通常都隐藏在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



其他条款之中。买方也许会推迟付款或要求附加更多的条件，而卖方则要求尽快付款，尽量少用的附加条件。

## 招兵买马

很多交易谈来谈去，双方人员都会混得很熟。有时你可另辟蹊径，引进新人，掌握主动。例如：

1. 引进一位人所不知的能全权负责的高级领导会大大扰乱谈判进程。双方必须重新确立关系。某种意义上来说，这好比谈判从头开始。

2. 介绍进新的专业人士（如律师）会达到同样的效果。正自感惬意的谈判小组突然被外来势力入侵，每个人都必须走回头路使新人进入状态。结果就使整个进程因你而变慢。

## 索要新信息

打个电话要点新资料不仅仅会给你带来新的情报。这一举动很微妙地显示出你对现状缺乏自信，你需要核对证实。但由于你方要求进一步了解情况，也会给对方带来压力。（如果提出一些实质性的要求，如详细的审计报告书，则是更为严肃的要求，还可能引发问题。）

如果你索要的信息恰巧没有或很难得到，不要以无关紧要为名放弃不要。这样会给对方传递错误的信息，误认为你的要求不够严肃，甚至认为你经常动摇不定，易于改变主意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 建设性的批评

向对方提出建设性意见会取得良好的效果。在提出意见之前应该先肯定对方所做的贡献，如深入的观察，中肯的提议等等。这样会制造良好的氛围。

好的交易人在提出有益的见解时就给自己赢得了一分。此举显示了你从事实出发以及对做成这笔交易的诚挚之心。只要方法得当，批评会让对方相信你人格上的伟大，“一个小人会因被指责而忌恨你，而一名智者会因被批评而热爱你。”

## 应对策略

你代表一家金融机构，想与你的风险投资伙伴进行一次融资购并。谈判在数个问题上卡壳儿。你所要求的股票投资看来问题不大，但主要问题在于：尽管投资长期收益相当可观，但你却难以承受在短期内资产不可能得到回报。（同时你的合资伙伴坚持认为，在未来几年内现金收益不足以偿还融资购并所带来的债务。）如何进行投资？你该何去何从？

达成一项妥协，让双方都有所获得。既然对你方来说现金不像账面收入那么重要，那么你就可以投资于无息票据，这种票据可以为你的损益表增加收入，但只有在票据到期以后才能兑换成现金。那时你就可以选择将票据转换成适当数

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



额的股票。①

① 这一案例是以收购休斯敦的“黄色出租车公司”的实例为基础的。Equus投资公司与联合金融集团合伙，由后者推出无息票据。“黄色出租车”是倡导机算机化出租服务的带头人，占据了休斯敦、奥斯丁、科罗拉多斯普林斯、夏洛特和北卡罗莱纳的大部分市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 21

## 合乎逻辑

不管以何种方式结束，
一定要从逻辑推理开始

所谓逻辑就是一个思维过程，每进行一步就严格规定下一步。这种思考方式以事实而不是以观点为依托；以真理，而不是以信念为依托。以上算是理论阐述。但事实和真理在科学研究中是一回事，在做交易时又是另一回事。

请看一下这个极其简单的逻辑例证：

1. 所有的人都是诚实的；

2. 所有的交易人都是人；

3. 所有的交易人都是诚实的。

现在，让我们把事情稍微复杂化：如果一些交易人是诚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



实的，而一些诚实的人住在纽约，可以此推论一些交易人住在纽约（尽管他们确实住在纽约）或者说你做交易时遇到的纽约交易人是诚实的（尽管他们有可能是），那就不合乎逻辑。

## 逻辑如何生效

科学的解决问题的方法就是运用逻辑推理来分析数据然后得出结论。逻辑推理的目的是探求如何从可观察到的事实来理解世界的运行规律。求证就是反复用证据来验证假设，排除与事实不符的解释。在反复的过程中，要不断修证理论使之与调查结果匹配。这种重复具有十分重大的意义。

做交易遵循一个相类似的模式：

1. 在选择交易时，你在几笔可能的交易中反复权衡哪一种更好。

2. 在交易谈判中，你根据从对手那里得到的反馈反复权衡会达到怎样的目标。

3. 通过经常性的权衡、估价你就可以不断地修正目标与战略。

## 如何使用逻辑推理

逻辑被用来达到以下目标：

1. 论证正确性。逻辑可以证明为什么你的立场是正确的。例如：鉴于我的汽车的优良的车身，我认为我的要价十分合理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



2. 论证不正确性。逻辑还可证明为什么对方的立场是不正确的。换个角度来考虑卖车的案例，尽管车身状况良好，但车内设备却因一次重大事故而受损，因此这个要价不合理。

3. 向前进。逻辑推理是把交易向前推进的有力的手段。“让我们从事实出发。”这句话怎么说都不犯错。

## 逻辑是如何被滥用的

视逻辑推理为万能就等于过度崇拜电脑。你可以教一台机器推导出机械性的真象，却无法让它了解全部真象。做交易所必备的技能远不止正确的分析。

做交易的是人，而不是口头的辩论。逻辑推理能占据一定的位置却不是全部位置。人要受感觉和情绪的驱使，要做他们想做的事情，逻辑推理也许无法改变他们的态度。一个卖主可能不会卖给出价最高的竞买者，只因她讨厌他的谈判方式。这不合乎逻辑吗？没关系，这笔生意我就是不做。

如果在谈交易的过程中对方被你的死板教条惹得烦躁，那么逻辑推理甚至可以使交易谈崩。它往往是帮你拣起了芝麻，却丢了西瓜。运用逻辑会让你在做的正确的同时也犯错误——你对就对在事实的分析，错在你运用逻辑的方式。

谈交易时，最糟糕的一招莫过于用逻辑推理来打击对方。有时，你会忍不住这样做。在长达数小时的激烈辩论之后，你突然发现了制胜的奇招——于是你迫不及待地给那些杂种们迎头一击。这样做，当然会另你感觉良好，可对生意却于事无补。你的对手也许会在这一点上对你有所退让，但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在其他问题上会更加顽固。你树立了自己的观点，同时也树立了一个敌人。

在开会的时候若想指出某人的错误，尤其是在下属面前指出某一领导的错误时，一定要小心从事。可以私下提出意见。你为他留了面子，你的意见也会得到重视。

## 逻辑推理的技巧

以下是运用逻辑推理的好方法：

1. 做一个好的听众。除非你完全了解对方的境况，否则你就不能发挥逻辑推理的全部威力。要集中心思倾听对手的发言。

2. 阐释说明。用自己的话去重新叙述一下对方的发言。不要掺杂加任何判断或批评意见。如果你表明你真正理解了对方的处境，那就已经取得了进步。

3. 联系事实。组织一下你的信息，将已有的资料同对方的论点联系起来。留意寻找能削弱对方观点的事实。不能证明论点的论据和能驳倒论点的论据远不是一回事。前一种很常见，后一种极其罕见。

4. 要哄骗，不要侮辱。除非你能把对方的观点一棒子打翻，当然这不可能实现，那就要小心行事。要注意：你并不想孤立对手——只想挫挫他们的威风。把自己想像成一名外科医生，只对病人有问题的部位开刀。保持主动，避免被动，辩论的目的是要创造机会让时机慢慢成熟，而不要愣头愣脑地向前猛冲。要多提一些建设性的意见，诸如："如果我们调整一下这个条款，那会怎样呢？……"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 逻辑的位置

### 当逻辑站在你一方

站在胜利者的立场上，你不想让交易掺进什么不愉快的事情。关键是要在过程中树立观点，赢得尊重。别让对方太难堪。你心里的算盘应该是全面战胜错误逻辑。

### 当逻辑站在对方一边

如果你方进行了一场失败的辩论，那就要努力蒙混过关，减少不良影响。但要避免显得过于急躁不安。放太多的烟雾弹最容易揭自己的老底儿。找个借口来换个话题。如果对方一时找不到好的解释，要给予充分的理解。你心里的算盘应该是小事一桩，无足挂齿。

## 应对策略

两位具有传奇色彩的交易人正在谈判出售一个大的分公司。“我喜欢你的这笔生意。”买主对卖主说，“这些公司很不错——市场占有额很大，品牌信誉良好，一流的销售网络，现金周转灵活。只有一个问题：你开价这么多，但我没有义务接受这个价码，是吗？我还没听说你能让别人占多少便宜。”怎么办？

忘掉价钱这回事。这不是问题所在，关键在于卖主的动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



机。卖方必须充分说服买方他为什么要将这个公司出手，也许要出售的分公司与你的新战略设想相矛盾；也许你急需还债；也许你的另外一笔收购使你急需现金；也许……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 22

## 体验情感

### 重感情并不是丢脸的事儿
### ——它很高贵，很值得，也很有效

在交易中，情感是国王背后的支使者，可以取得一边倒的效果。即便情感不会在一开始先发制人，也常常会在最后决定大局。不要忘记，情感因素会促成交易。

### *情感是如何运作的*

情感是指非理性的，无计划性的感觉。它属于私人的领地，是我们自己知晓却无法向别人表达的情绪。它不属于逻辑的范畴，但两者并不矛盾。阿尔弗雷德·怀特海德（Al-

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



fred white heael）说道："智能（逻辑）与情感的关系好比衣服与身体，没有衣服我们过不上文明的生活，但如果没有身体，情况就变得糟糕至极。"

## 如何使用情感

情感因素会影响交易的氛围，施加正面或负面的影响，提高或压制情绪。好的交易人应鼓励诚实的情感表露。只要能维持体面，不采取威胁性姿态，在说话的时候声大点儿或小点儿算不了什么。如果你很伤心，就表现出来；你很烦躁，不妨告诉他们。我们寻求坦率的交流，而情感则是开诚布公的一部分。在这种意义上，做交易就像是集体治疗法，大家公开讨论所面临的问题，大方地表露情感。

## 怎样算是滥用情感

造作的或招摇的情感会引起相反的效果。弄虚作假会刺激对方与你玩花样，装腔作势会阻碍达成协议。情感的表露应绝对真诚，否则干脆不要表露。不要去人为地伪造情感，但表露真心时亦不要扭捏不安。

## 情感类型

你是在什么样的环境下工作？交易的氛围会影响交易者的态度。以下是对几种交易环境的描述。你的行为越趋向左派（这里不掺杂任何政治含义），交易成功的可能性就越大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



合作——竞争。你周围的人是友好合作还是勾心斗角?

平等——傲慢。双方是平等互利还是互相倾轧对方?

以事实为基础——以判断为基础。双方是依据简单的资料信息，还是要评估商业动机，推测潜在的事实?

自发的——计划的。双方是自然地根据情势和事件做出反应，还是处心积虑地按计划行事?

揭示问题——刚愎自用。双方是集中精力钻研难点研究问题还是傲慢无礼，对自己的判断感到自命不凡?

分担问题——自我保护。双方在调查问题时是公开坦诚还是遮遮掩掩，互不通气?

解决问题型——以自我为中心型。双方是致力于解决问题，还是受虚荣心的驱使，只说不干。

富有同情心——冷酷无情。双方是真诚关心彼此还是铁石心肠，冷酷无情?

## 运用情感的技巧

以下是运用情感的几种好方法：

设立基准线。依据交易参与者的某些正常情感状态设立基准线。人与人之间的差别很大——有些人勇往直前，有些人持克制态度。好的交易人能应付各种情感强度。

做一个好的听众。注意倾听弦外之音——说话的声调和音量——领会言外之意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



做一个好的旁观者。观察双方的身体语言，留心人们怎样相互影响。

控制自己的情感。控制并不意味着压抑。运用你的情感来强调意义和信念。

注意变化。任何在情感上的转变都暗示着对交易现状的反应。不管说得什么话，无论对方是在退让还是在负隅顽抗，情感上的变化预示着有事情要发生。

## 情感的特征

情感能影响交易。一旦你理解了正在发生什么事情，你就可以向着于已有利的方向对其加以利用。

### 对承诺进行评估

对方对其公开的立场的承诺的深浅，能向你提供极好的线索，去判断你可以走得多远，爬得多高。一个人情绪高涨时会多加许诺，反之则会减少承担的义务。

### 当情绪高涨时

当情感值达到最高时，交易就会变化无常。饱和的激情要么帮你控制交易进程要么打乱进程。高涨的情绪就像化学反应中的催化剂：预定发生的事情会发生的更加迅速，其结果要么促进效率，要么是把局面弄得更糟。

### 当情绪低落时

情绪低落会使交易停滞不前。无精打采要么让交易进程

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



失控要么任由交易走向失败。一笔交易会因情感低落而遭殃。

**当局势过于激化时**

情绪过于高昂时会使局势激化，但激化本身并不是件坏事。适度的激化也许会对交易十分有益。但是要注意缓解过度激化的情绪，因为那样会使人们烦躁不安。试一试那种自我解嘲式的幽默（如果我不是这么自虐的话，就去干一个比较轻松的行当，比如说去冒险玩一玩股票套利）。

**当气氛过于宽松时**

松懈和懒惰永远都不会成就交易。通常一个严肃的不受干扰的环境对做交易极为有利，但有时也需要片刻的放松，以便保持旺盛的精力，推动交易继续进行。那么如何恢复精力呢？试试为你的交易引入竞争因素，至少要感受到来自竞争的威胁。

## *应对策略*

一个宗教统治集团因为受到派系分裂的威胁，所以很快免去了几位首席牧师的圣职，来压制派系不和。对牧师们的起诉与教堂管理和教义阐释都有关系，一时关于亵渎神灵和信奉异端的流言四起。随着分歧日益扩大，对双方道德上的指控又开始抬头。事情愈演愈烈，新闻媒体也要过来凑热闹。怎么办？

在产生恶性连锁反应，造成永久性的公开分裂之前，必

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



须控制一下情绪。那些公认绝对忠诚的牧师应被恢复原职，并给他们一个公开的机会来发泄愤懑。其关键在于制造一种不加批判性的，以分担问题，寻求解决为基本原则的氛围。那些基本信仰已不再符合教堂教义的牧师，也应尽量和气的分手，对他们过去的功绩做出正确的评价。应不惜一切代价避免相互诋毁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 23

## 转变态度

### 态度的好坏等于交易的好坏

一笔交易会在一切可以想像的情况下开始。第一次迈进会议室的时候，根本想不出什么样的东西在等着你：对方可能在此交易上孤注一掷，也可能有一搭没一搭；可能步步为营，也可能开门见山，而你方的兴致和态度也是不一而足。

所谓态度就是指一种思维框架，其中框着一笔交易的全景。正确的态度会极大地促进交易的成功，即使一笔交易开头尚好，你也必须努力维持这种状态。

解决问题的过程中要自始至终维持良好的态度，这需要全神贯注。

自然而然形成的竞争性恶劣态度要向共同合作的方向转

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



化，这需要特殊的天赋。

## 态度转变的方式

以下是转变态度的几种方式：

1. 逐渐改变。这属于良性态度，是一种渐进的，难以觉察的转变。短时间内不会有明显的变化，但时间一久就会觉察出不同，良性的转变一般都是渐进的。

2. 突然性转变。这种转变比较少见，通常是由某一突发性事件所引起，这种事件要么增强，要么毁坏双方对交易的信心。例如，你说的话被证实是错误的，那他们对你的信任就不复存在。相反，如果对方意识到自己犯了判断性错误，事情就会向好的方向进展。例如，他们一直怀疑你隐藏了部分财务方面的情况，却发现自己的会计原来一直知道全部情况，他们就会因悔过而改善态度。

3. 自发生成的转变。有时，态度好像会自己变好，如果对交易的进展感到十分自信，态度自然就会变好。这时，你不要加以干涉，保持这种良好的势头。

你的态度是一件强有力的工具，你创造的氛围直接影响你的战略部署。比如说，微笑就是富于感染力的。它很简单，不昂贵，却很有效。

## 改变态度的技巧

以下是改变态度的好方法：

1. 建立信任。既然大家普遍以为你为了达到目的可以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



说任何话，做任何事，那么建立信任感的惟一方法就是要始终保持真诚。做交易时，信任感是捉摸不定的东西，需要长时间的努力才能建立，却往往毁灭于一旦。

2. 减少敌意。几乎没有什么交易会从满腔仇恨开始，尽管多数会以此种方式结束。敌意是多变的，会反弹的，且极难根除。如果你这次在谈判时也这么倒霉，那就从另一个角度考虑这笔交易，作为转换态度的一个契机，找到问题的根源所在。如果因误会而起，就开诚布公地谈一谈。如果是真有问题所在，就动手解决。

3. 降低严肃性。一流的交易人工作态度严肃认真，但表面上并不显露出来。不可对自己的重要性估计过高，那样不会打动别人，只会惹恼对方。漫不轻心的接触也许能施加最大的压力。

4. 推让功绩。如果你愿意把功劳推让给别人就会办成意想不到的大事情。有一次一个组织面临重大转折关头，我是惟一知道该怎么办的人。但由于太年轻，无法亲自下达指令。我只有在高层领导之间来回穿梭，让他们明白我的观点，然后让领导们把这些观点当成自己的见解阐发出来。因为我深深热爱那个组织，所以我并不在意这些（一般情况下我会在意）。这个组织的成功是惟一让我关心的事。只要你不去争功，你就可以改变世界。

5. 广拉关系。你看起来越是不近人情，不可接近，别人就越难改变态度。在处理问题和坚持立场的时候，言谈举止要多一点人情味。你并不是完美无缺的。

6. 多些随意性。一些社交场合是打破僵局，减少紧张局面的好地方。有时，请你的对方赴一个便宴会对交易大有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



好处。温情能熔化钢铁。

7. 利用幽默感。一个人不可能对一件很可笑的东西发火。在剑拔弩张的紧张谈判中，好的幽默感是无价之宝。再也没有比这更管用的招数了。

## 应对策略

我的父亲，路易斯·库恩在二战以后从部队退役，决定自己开一家公司。他在战前是一个成功的男装推销员，但却不愿意步威利·朗曼——阿瑟·米勒的话剧《推销员之死》[①]中的主角——的后尘。我父亲有 1.5 万美元的积蓄，又从小舅子那儿借了 1 万美元，这样就成立了自己的公司。他倒不是贸然开始，老主顾已经交给他一大笔订单。如果能按期交货，生意一下子就会兴旺起来。钱是惟一的问题，如何才能得到贷款来做完这一批衣服？如何搞到钱来买原材料，雇劳工、买机器及其他种种琐事儿？必须得到一笔银行贷款。但银行会信任一个没多少资本的小公司吗？哪一家银行会贷给一个羽毛未丰的小公司这么一大笔现金呢？

最终有一家银行贷了款，我父亲的公司发展成为同行业

---

① 至少我父亲如何开始从事服装生意则是另外一个关于交易的故事。我父亲曾经是一名出色的棒球和篮球运动员。他学习成绩优秀，16 岁就高中毕业，但他不得不放弃学业，支撑移民美国的家庭。他在一家珠宝行获得了一份工作，每星期的薪水为 8 美元。在那个年代，体育联赛非常盛行，一家服装协会发现了我父亲的棒球技术以及他强健的体魄，于是邀请我父亲为他们打球，每周付给他 16 美元的工资，并暗示我父亲没有必要拼命工作，也不必天天都来协会（我把那个年代称之为运动员基金的萧条时期）。我父亲接受了这个交易，并且愚弄了雇佣他的那帮家伙，他不仅坚持工作，而且工作得非常投入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



中的佼佼者。为什么这家银行甘冒此险是问题的关键所在。好像是当那些银行家在参观我父亲那简陋的厂房时，他们注意到他在离开房间时总会把灯关掉。后来，他们把这件事讲给我父亲听，我父亲说，“我不用付电费，那是包括在租金里的。”银行家们笑了，说，“我们知道——这就是贷款给你的原因。如果你这么在意房东的钱，我们觉得你会同样在意我们的钱。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀24

## 感知变化

变化是一定的，
变化的方向则是不确定的

“流水不腐”，印度前总理尼赫鲁说道，“世界上一切生物都处于不断发展变化之中。”

做交易就是要处于不断变化之中，每一样东西都在流动，改变别人和被别人改变，有可能变好也有可能变坏。不管怎样，都会对交易产生影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 变化的征兆

## 意味深长的问题

提问题是自我保护的手段，即使对方做了否定性回答也不会丢面子。过河之前最好先用脚趾试试深浅。比如说，你想压低自己的要价来打破一笔交易的僵局，不妨这样问，“如果我把价码降下来，你用什么来做交换?”这种问法既不示弱又不算让步。

## 试探气球

放一个试探气球既可以表达意见，又不必去认真实现。你察言观色，检验一下自己的想法。如果想法很好，就把它变成正式的；如果不怎么样，你至少知道了某一条道路走不通。你的最终目标是自我保护。你肯定不愿意自己提出让步而对方却不领情。

试探气球有好几种释放方法①。比如说，你方的级别较低的人员可以与对方的平级人员进行私下会晤（可是你必须明白没有什么是绝对私下的）。或者头头们可以进行一对一的会晤，问几个意味深长的问题。

---

① 在政界，放试探气球最有效的方法就是向新闻界透点风声，——尤其是加上“绝密”的字样。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**情绪波动**

大多数交易人都算不上玩扑克的好手，他们的情绪如何，一望即知。比如说，在我做出让步或结束交易的时候，就会留意观察有没有人的情绪一落千丈，会琢磨目光交流的背后还隐藏着什么。

**语气或身体的变化**

你的第六感官会告诉你对方的处事风格：是放松还是紧张，是富有同情心还是冥顽不灵，是容易妥协还是坚守阵地？方向比位置更能说明问题：事情发展的方向比其目前所处的位置更为重要。

音调和身体上的变化都是在发放信号，你要做的就是倾听和观察。注意语调的顿挫，身体的起伏，细微的声音和动作。比如说，对方的话语是让人放心还是尖酸刻薄，口气是宽慰性的还是暗含讥讽？音量是悦耳动听还是尖利刺耳？他们是坐得笔直还是躬腰搭背？双手是沉稳有力还是抖个不停？面孔是开放明朗还是扭曲变形？记住，转变的方向才是关键。

**添加幽默成分**

无精打采的人说不出妙趣横生的话。一个一贯严肃的人哪怕只开了一个小小的，并不好笑的玩笑也是一个好兆头。相反，一贯嘻嘻哈哈的人突然板起面孔则是危险的信号。如果对方突然幽上一默，不管是讲老笑话还是即席发挥，都表明你有所进展。我喜欢在交易过程中鼓励大家发扬幽默感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这使过程变得更轻松。更重要的是，这对感情和谈判结果都有很好的影响。

**态度的间接表达**

如果你方的成员和对方的平级人员交往密切，这是个好兆头。若是数次见面之后，双方还在谈判桌上彬彬有礼，则不大妙。（如果是后者，你不妨拉一把椅子在他们身边坐下，然后说，“让我试试从桌子这面来看看这笔交易。”）打电话则是另外一回事。一些人在谁给谁打电话这件事上会严格按照规矩办事。这方面发生的任何变化都要小心。

**个人交往日益随便，日益密切**

如果对方邀请你共进商业餐，去健身或者参加周末聚会，这就是好迹象。在交易过程中，此类举动是成功的先兆，预示着双方会建立长期的联系。① 一次，一位工会官员评介丹尼斯·亨得森为“既友好、又公平，但是极难对付。”这位皇家化学工业（英国最大的生产商）的老总觉得极为受用，说道，“如果这句话能作为我的墓志铭，我会死而瞑目的。”

## *集体内部的转变*

大规模的转变总会带来动荡与不安，做交易时这种情况

① 做交易时，应努力广拉关系。如果能与任何一位对手产生友谊，那最好不过。当与我做过交易的人提议双方应再度合作时，我总是感到非常高兴。而对手邀我加盟会另我同样兴奋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



更会加剧。一个正受变动之苦的集体的内部交易情形是怎样的呢？这涉及到个人激情的问题，涉及到一个处于不断变化之中的集体的转变问题。处理此类问题的关键是责任心，在我理解，就是个人价值与集体责任之间的关系。如何理解责任心？你可以从宗教狂热中得到启示，做生意和宗教崇拜之间有很多相似之处。①

## 生意上和宗教上的转变

你最以哪一段往事为荣？哪一项传统永远神圣不可侵犯？此类问题在宗教组织和生意团体的生死存亡关头都会出现，而答案又有很多共性。

整理一下宗教中遇到的难题。教义和准则何时变换不定，何时又稳如泰山？何时会变得僵化保守？信仰如何界定了宗教群体的界限？而当这些信仰必须改变时内部交易如何进行？

整理一下生意场上遇到的问题。战略和政策何时变换不定，何时又稳如泰山？何时会变得僵化保守？公司的目标如何界定了商贸组织的界限？而当这些目标必须改变时，内部交易如何进行？

---

① 加利福尼亚大学洛杉矶分校的乔治·盖恩博士与我一道在研讨“责任心”这一联结个人和团体的心理纽带时，研究了几个处于变动之中的组织。我们认为责任心在极端宗教组织中最常见到，比如说相信世界末日马上就要到来的宗教团体。我们调查了几个此类的团体，建立了责任心的模式，然后推导出建立或摧毁责任心的原则以及可用来加强商业组织凝聚力的技巧。见罗伯特·L·库恩与乔治·盖思合著的《坚强的纽带·商业和宗教中如何联系意义与使命》(纽约：1984)。本节内容从此书演化而来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 变化的生命周期

不妨想一想一个组织生命周期之内在教义上和战略上的转变。在一个宗教组织和商业公司成立的初期，其发起者往往会与自己的第一批追随者或雇员进行开诚布公的讨论，共同推敲出教义和战略，而不同的观点之间会进行针锋相对地斗争。

然而，当一个组织日趋成熟时，情形便会有所不同。教义和战略日益稳固、牢不可摧。想当年被认为是忠诚的行为现在会被认为是不忠的表现。往日勇于挑战，大刀阔斧的作风可能会变得收敛含蓄，趋于保守。一个组织越是成功，它的姿态就越是保守。风水轮回，这般教义和战略上的僵化会引起分裂，而内部交易的特点会在这一过程中有所变化。

我要在这里讲一个故事，它显示了在一个组织的基础被动摇，必须进行根本性转变时，集体内部交易情况的转变。宗教团体中发生的事在商业活动中也会重现，其相似性十分惊人。而最根本的原因就是责任心。

## 应对策略

### 当宗教真理必须改变时

牧师约翰·菲利普·辛格的忠诚的追随者们坚信自己是《圣经》的最真实地阐释者，只有他们才能“心领神会”地知晓隐藏了 2000 年的真谛。牧师本人从未说过自己代表绝对真理，但他的信徒们全都认为他的教义千真万确。他的每

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一句话都被一字不漏地记录、翻译、发表、仔细钻研。

这一运动在不断地发展壮大。一大批忠实而又有知识的男女被这种宇宙呼唤所吸引。牧师说，再也没有别的组织能对人类生存的意义作出如此全能的解答。他劝想改变信仰的人自己研读《圣经》，从中发现他所传授的全部真理。

这一运动进入到第20个年头，越来越多的人改投到牧师的门下，但是一些有关教义的问题也随之出现。虽不是什么有关基本信仰的大事情，但问题还是出现了。一些人质疑一个宗教节日的确切日期，另一些人关心什么款式的衣服，什么样的面部装饰才合乎要求。

争论越来越白热化，每一次都围绕着对《圣经》的绝对忠实而展开，更多的只具有象征性意义。牧师会追随《圣经》，承认自己曾出过错吗？牧师本人说如果《圣经》能证明他的传道是错误的，他就会改正自己的教义，可是他真会这样做吗？

牧师得出的结论以前从未有人得出。这个宗教团体的成员们就以此来证明他们的领袖受到了独一无二的启示。这恰恰证明了这场斗争的严重性。如果在这一点上他被人驳倒，不管错误是如何细微，他就极有可能还犯过别的错误。

那些一心求变的人并不怀有什么敌意。他们只是坚信真正支持牧师就意味着要坚持真理。这不是教主一贯的主张吗？我们怎能口口声声喊忠诚而又眼看着教主犯错呢？整个运动正在受到猛烈的教派攻击，我们又怎能袖手旁观呢？我们只能勇敢抗争维护他的荣誉，只能用生命捍卫《圣经》的教义。

但是牧师身边的人却感到自己的地位被削弱。他们狂热

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



地捍卫现有的教义，公开声称教主受到神明的启示，实际上就是在公开维护自己的地位。他们早就在等待机会制制那些自命不凡的人。他们嘲笑那些提出质疑的人，将真心的询问扭曲为恶毒的分裂行为。

另外一些人在忠诚和真理之间彷徨苦闷。他们忽而认识到《圣经》中存在的问题，支持所谓的“我们诚实的请愿者，”忽而又来个180°的大转弯，称他们为“厚颜无耻的离经叛道者。”

值得称道的是，牧师最终改变了几个敏感问题的教义，当然这引起了那些心怀鬼胎的支持者的极大恐慌。（他的口口称是的随从们当然也改变了主张——不过有一些人改得实在太快了，受到鞭笞之刑的惩罚。）

那些谋求改革的人十分高兴，因为他们的活动再也不会受到攻击了，他们的信仰现在终于放射出光芒。一切值得去忍受长期的个人痛苦和煎熬。

有一点必须指明，就是那些以《圣经》为真理的人必须不断忍受内心疑虑的折磨。他们的教主尽管承认他们在客观上是正确的，但却忘不了当初斗争的激烈。他仍旧相信（尽管他在这一点上大错特错）那些坚持真理的人带给他的坏处多于好处。那些最忠实的支持者们的动机受到了最多的怀疑。他们冒着极大的危险保卫了自己的领袖——尽管成功地纠正了谬误，让真理重见天日，他们心头的乌云却怎么也拂之不去。

而另一方面，那些乐于维持现状的人却永运受到了温暖的庇护和教主的宠爱。无论教主是否改变，如何改变，他们都永远支持，永远忠诚，因而他们的地位永远稳固。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 应对策略

### 当生意经必须改变时

“化工科技”公司曾一度是华尔街上股票经济人的宠儿。在金融界，谁也比不上它的发明者兼创立者马克·齐恩的派头大。而如今已是时过境迁。

齐恩是个天才。他在20世纪50年代至60年代之间发明了一系列专利产品，掀起了化工领域有关拳头产品的革命。这家公司吸引了最优秀的科学家，凭着它的技术和资金力量本可以成为世界上头号高科技公司。

早在70年代初，化工科技的战略策划者们就预见到他们正在从事的生意将停止高速增长。他们认为应将生意重点转移到70年代和80年代新兴的高科技领域。他们警告说未来不能重复过去。

而齐恩却要求他的策划者们在特制化工产品中发现新领域，这当然办不到。齐恩开除了唱反调的人，解散了整个策划部。他毫不含糊地阐明了自己的立场——“化工科技”公司将只开发特制化工产品。

到了70年代末，“化工科技”开始停止增长。在1980年，公司遭受了20年来的第一次亏损，这使它的主要客户蒙受了损失。“化工科技”的股票狂跌，一时间关于合并的谣言四起。在这场风波中，齐恩始终坚持他的公司将保持原来的企业形象，他自己也待在个人实验室里不肯出来。

很多优秀的人才对公司的失败感到灰心丧气，另寻了出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



路。有几个人开办了经营电子产品和电脑的新公司。终于，齐恩默许了一个开发新产品的项目，但“化工科技”却再也不可能成为这个时代的企业巨人了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀25

# 进行试探

试探是哄骗手段——
声明是强制手段

你在进行什么游戏？是吹嘘自我还是做交易？如果是前者，你尽可锋芒毕露。如果是后者，那就识相点。

一般来说，在做交易的时候需要找寻问题——也就是进行试探——来交流严肃的意向。进行试探可探索极限边缘而无须冒险招来侮辱和敌视。这是交易中探明道路的最好方法。

## 试探的目标

以下是进行试探所要达到的目的：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



钓取信息。从对方那里获得新的情报：这座大楼盖了多少年了？

传达信息。给对方一些情报：你知道吗，我们的大楼在两年前刚刚修整过。

表明态度。让对方显示出从你的语气中了解你的态度：你能帮我整理这些数字吗？（当你恳求对方时）你什么时候才能不拖我们的后腿？（当你不耐烦时）。

促进思考。鼓励对方做一些思考：假如我们能接近你的价码，那么你现在需要多少现金？

集中精力。使对方集中精力思考一个基本的问题：如果你作为卖方拒绝贷款的话，那还有必要再谈下去吗？

结束谈判。使对方做出结论：如果我同意你的最后一条，那么30天之内我们能做成交易吗？

## 推动进程的试探调查

下列问题会起很大的作用。它们会教育你，告知你情况，以此来推动交易的进程。

1. 事实调查。当你针对所搜集的资料和情报提出疑问时，应该采用一种中性的腔调：你的存货周转周期多久？应收货款的拖欠期限是多长？橱窗里那只小狗玩具卖多少钱？

2. 无边际的调查。有一些问题是不能用简单的是或不是来回答的：你的生意的未来战略是什么？你对目前的管理状况有什么看法？

3. 持续性调查。你的询问应该是一环扣一环：如果我们能解决掉价格问题，剩下的问题中哪一个最重要？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



4. 暗示结局的试探。此类问题有点超乎常规：你每件货卖7.75美元就有的赚，那即便我们只买5000个你也可以照此价卖给我们呀。

5. 反省型试探。问一些直捣对方心窝的问题：经营了25年之后你是否考虑卖掉你的公司呀？在出手之后你愿意担当我们的顾问一职吗？

6. 引诱型调查。一些问题表达了你的意愿和请求：如果我要你的会计帮我理清这些账目，你介意吗？

7. 假定型调查。这是进行调查咨询的好方法。如果你问："如果……那会怎样呢？"对方很难发火。它表达了个人的不确定性及对他人的尊重：如果我们在结账时减少你的现金，但保证在两年内加倍偿还，你觉得怎样呢？

8. 转移型调查。将对方掷来的球再抛回去：我现在为什么要少收现金？

## 延缓进程的试探

此类问题一般于事无补。它们恐吓孤立别人，因此会给交易拖后腿。

欺骗型试探。此类问题没有正确的答案：较经典的是，你什么时候不打老婆了？生意场上是，你什么时候不再哄抬存货的价格？

挑衅型试探。此类问题只会使对方产生敌意：你在公开场合大出洋相，你难道不觉得该向同行道歉吗？

侮辱型试探。对方马上会对你怀有警惕之心：这种产品的模型是去年的款式你居然敢开价450美元？你吃了豹子胆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了？

揭疮疤型的试探。对方被置于尴尬的境地：趁着你的老板在这儿，请当面告诉他你说他刚才的报价都是放屁。

恐吓型试探。你的目的是制造敌手，而不是得到信息：你的建议并不是十全十美，你觉得你比我们还聪明吗？

强制型试探。迫使对方接受你的观点：我觉得你的房子都老掉牙了，不是吗？

## 对试探作出反应

人们问问题的方式多种多样，有的坦诚直率，有的满嘴谎言，有的支支唔唔。一般来说，最好的回应方式就是做目的性很强的，不拐弯抹角的回答。你说的每一件事都是正确的，但是你的目标明确，中心突出——不扯皮，不说废话。

说谎只能暂时解决问题，但事后会带来更大的麻烦。实话实说就不必绞尽脑汁去想上一次到底撒的什么谎。

但要是你无法回答一个问题该怎么办？避开直接的试探非常困难。可以试着用充满真诚和关心但却没有实质性内容的礼貌的回答。（比如说："我理解你此刻的感受"，或"我听着呢。"）

## 应对策略

作为电子零件的小批量收购者，这一次你只想买 5000 个。假设对方开的单价是 10 美元。现在如何得到最优惠的价码，你该何去何从？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



关键在于发现这些产品的真正成本——从底线开始增值。开始，你问一下买 10000 个单价是多少，价格降至 9 美元，再问买 50000 个价格如何变动，让卖方激动万分，价码一落而至 7.75 美元。这时你再指出其实你只想买 5000 个，但你已知道即使这样他也有得赚。（作为卖方，你要小心对方用这招。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易秘诀 26

# 星星之火

星星之火可以燎原——
火焰要么暖人，要么伤人

生意场上和大森林中一样，有两种火花：一种受到控制，一种任其发展。如果能对火花加以控制并善为利用，它就会燃成小小的火焰，始终让你感到温暖舒适。但若控制不好，利用不善，星星之火便会引发严重火灾，毁林伤人。

## 暖人的火花

很难明确定义什么是有益的火花，同样，如何正确利用也非易事。只要有火花存在的地方，就存在骤然失控的危

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



险。在谈判中，你的意图可能会被断章取义，散布的离了谱。当你盘算着弄点小火花时，千万要小心谨慎，因为你是在玩火。

**哄骗与戏弄**

有一些话在你板着面孔时怎么也说不出口，这时不妨幽默一下。正所谓商场多少事，都付笑谈中。但凡你想避开讽刺挖苦以及敏感的话题，开玩笑可算一种绝妙的交流方式。一句玩笑话可以传达一条重要的信息。不要孤注一掷，务必在你的幽默中加入适度的自嘲。

**责骂与惩罚**

这是从一般玩笑到建设性批评的过渡。它的语调也许更尖锐，但其实质也许仍是善意的。此类话语旨在表明一种看法。举例来讲，你可以说："您如此关注税收问题真是有些过分，竟忘了我们还有生意要谈。言归正传好不好?"

**最后期限与最后通牒**

谨慎地规定最后期限和发布最后通牒可以促成谈判的成功。它会让当事各方都意识到为达成协议必须继续采取措施。毕竟，谈判不能永无休止，适时一定要收尾，否则就会破裂。你应该把对方不愿听的话表达得巧妙一些，让人听起来可以接受，如："我的上司已下达指标，如果到下周二仍未签署协议，我们将不得不另寻买主了。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 灼人的火花

火花之所以伤人，主要有两个原因。有些人会因一点小事而勃然大怒。其实有时，说者本无意；有时，话虽有意却不该讲出来。而另外一些人却是有计划，有步骤地表达他们的无礼，他们有把握凭借粗暴专横获得支配权，从而控制交易的进行，因此，其恶意是早有预谋，且一直在暗中为害。

## 情感爆发与粗鲁无礼

高声打断别人的讲话，按捺不住性子发脾气，都会令人大为不快。这样做可能一时得逞，但根本无法创造一个适宜的谈判氛围。与暴徒讲和只能鼓励他们更加肆无忌惮，依然故我。所以，对这种行为不能迎合，也不能屈服。你应该静默不语，面上微露不快，稍显厌烦。

## 讥讽与侮辱

指责和诋毁容易使人情绪激愤，甚至产生报复心理。应尽力避免这种状态，并想办法让谈判中的“高音喇叭”安静下来。如果那人已失去理智，叫嚷不停，那么可以说谈判已无法再继续下去了。一旦彬彬有礼，稳重得体的气氛重新回到谈判桌上，原本就明辨事理的你方很可能占据有利地位。即便受到了对方的言语伤害，至少也会赢得同情。只要洁身自好，不搅浑水，你就不必担心失去什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**对抗与交锋**

虽然这类进攻方法令人不悦，但却裨益良多。抓住一点，据理力争，使尽浑身解数迫使对方表明态度，并就其所言轮番提问。只要能做到冷静分析，你自然不会大叫大嚷。

**威胁与警告**

在所有的手段当中，这种方法最让人反感。你此时正受到语言的威慑和胁迫，甚至是威胁和恐吓。你所听到的都是对方大放的厥词：如果不答应他们的条件，他们将对你采取措施。威胁一般来说都比较含糊，但不管它是否被郑重提出，你都应当严肃对待。如果威胁并非儿戏，你最好退出这场谈判，以免引发冲突；如果威胁只不过是对方的一种伎俩，你就该迫使对方吞下其不妥之举的恶果。

## 应对策略

作为买主，你的购买行为取决于卖主所开具的商品质量。很显然，商品价格被抬高，远远超过当前的市价。而你一提到这一点，就像是点着了火药桶，他口出恶言，诋毁、怀疑你的才智、人格。这时该怎么办？

首先，即使你有足够的理由发火，也要控制住自己的情感，等对方恢复了理智（至少也要等他安静下来之后），再同他理论。谈判一开始，就要摆出姿态，让对方能为自己进行辩护，找个理由来证明他的荒唐行为是有情可原的。没错，就是要给他找个台阶下，就算你没做错什么，也要以大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



局为重说声对不起。要记住，你这不是在退让，而是在千方百计做成一笔生意。你的开场白可以是这样（也许带点局促不安），“我想我明白你的意思。我并不是说你在介绍贵公司产品时有什么夸大其辞之处，只是您的出价大大高于我们公司购买的同类产品的价格。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀27

# 拆除炸弹

## 避免爆炸是一项细致微妙的工作

平衡和爆炸之间有一条泾渭分明的界线。交易商在燃烧点附近操作，燃烧点的自燃自始至终是一个威胁。灾难始终存在，因为任何的混乱都会导致温度的迅速上升。

### 爆炸条件

#### 最后期限

一旦确定了最后期限，你就没有回头路了。以下三件事情中必然有一件会发生：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1. 尽管交易对方的条件没有确定最后期限，该交易还是会发生。

2. 最后期限延迟，但其设定者被推上了不利的地位。

3. 最后期限已过，交易被迫流产。

棘手的选择？

## 最后通牒

交易中的最后通牒适用于特定的情况。使用最后通牒可能产生三种结果：

1. 最后通牒奏效，交易有进展

2. 最后通牒无效，交易破产

3. 最后通牒无效，但改变了交易条件

举几个最后通牒的例子：买者向卖者发出最后通牒，或者“在保证应收款条件上达成一致，或者降低价格一半”，或者卖者向买者发出最后通牒，除非“在星期五以前支付2万美元，否则我们不做这笔交易了。”

## 口头攻击

当你被冗长的演说所缠绕的时候，问题在于怎样保持个人的尊严而又不放弃对交易的控制权。（参见交易秘诀26）你可以选择如下反应技巧：

轻轻的回答，让侮辱自动冲刷干净；

和蔼的回答，以力量对抗力量。

下面的格言可以对这个问题作出解释：

不要以愚蠢对付愚蠢，否则你与他就将毫无区别；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以愚蠢回报愚蠢，否则他会自以为是。

**化解态度**

决定平息各种情况在更大程度上是态度而不是技巧。

**保持信心**

整个交易的重要性如何？可能引起争论之处的重要性如何？权衡其轻重。将眼前的压力与理想中的结果相对照。将对方的行为和自己一方的需要分开来。假如在考虑了最后期限、最后通牒和口头攻击之后，你仍然认为交易对自己是有利的，那么就坚持做下去。

**找寻商谈的条件**

最后期限合适吗？最后通牒能奏效吗？即使你对这两个问题的回答都是肯定的，也要试着将可能达成妥协的方面挑选出来。对方提出的苛刻条件可能会让你觉得有点儿不舒服，在屈服于对方的压力之前，要尽力找到使交易继续下去的办法。

**切莫判断别人的动机**

你永远都不可能真正了解别人之所以做这件事的理由，因为你不了解他们面临的问题和所承受的压力。能按照自己的想法行事已是相当困难的了，何况去想像别人做事的理由呢？我们倾向于将别人视作圣人，并由此对他们的所作所为作出判断。一个穿着旧鞋的男孩会认为自己被剥夺了享受的机会，然而，当他看到还有孩子没有鞋穿的时候就不会这么

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



想了。

**淡化事情的严重性**

在整个交易过程中，你必须时刻提醒自己这仅仅是一桩交易，而不是你生命的全部。让自己超脱并不等于赌博。一旦发觉自己无法承受压力时，一定要给自己放放假，给自己一个轻松的机会。

## 化解问题的技巧

运用以下技巧可以降低交易爆炸的概率。

**释放压力**

将球扔给对方。说一些诸如这样的话，“如果现在必须作出回答的话，那么我的回答是‘不’。”

**改变条件**

用具有可行性的选择代替糟糕的条件。例如，不要接受买方承诺的所有应收款，作为卖方你可以建议一个适当的价格折扣以弥补可能的损失。这样既没有暴露自己的真实目的又让对方感到满意。何乐而不为呢？还有一个例子。如果卖方向你（买方）要求货币额很大，那么，你应该做的事是软化其条件，而不是降低其货币金额。其要旨在于，你有如此多的应对措施，对方将疲于应付。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**化解严重性**

用你的幽默缓解紧张，诱使对方现出笑容可能会使你获得有利的交易条件。让对方将自己视作一个普通的人。的确，他们是专业人士，但同时他们也是有趣味的人。幽默是打破沉闷气氛的最好手段。(参见交易秘诀 23、24 和 40)。

**公平陈述**

复述对方提出的最后期限和最后通牒，找到适合自己生存的位置。改变对方的陈述并不是欺骗，你只是公开提出一个你能生存下去的条件。假如对方提出让你必须在三周之内完成交易，那么你应该公开陈述，“只要作为第三方的金融机构能完成其工作，我们就能按时成交。”这个时间期限就很有弹性。假如他们想终止交易，无论什么都不能挽救交易的破产。但是如果他们真想做成这笔交易，他们会听你陈述的。

## *应对策略*

通常最危险的情况是你不得不解雇你曾最信赖的雇员。人们结婚又离婚，爱转化成了恨。最热情的追随者往往摇身一变成为你的死对头。如何处理这样的问题呢？这种情况很微妙，你必须学会调节自己。没有人能从泥巴中很快变得清洁。其中一些人可能会比其他人更脏，即使没有污秽满身，至少也溅到了一些泥点。该怎么办呢？

不停地交谈。在交流之中很难打起仗来。在收入和地位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



之间寻找折衷的办法。一般而言，对雇员来讲在众人中的地位、形象比离职相关的财务安排更重要。因为，换工作有赖于以前的名誉。没有哪一个公司愿意雇用一个失败者。因此，在离职以前要努力建立一个让人尊敬的环境。另外，让你的交谈轻松一些。努力抓住老关系中的个人成分。回忆那些美好的日子，相互都会有成就感。你不失去任何东西就可以使双方都获益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 28

# 玩弄技巧

## 你欺骗不了一个玩弄技巧的高手

以下，我将要介绍几种交易中的技巧，在本书的其他地方我们也提及了一些类似的技巧，现在我们把它们结合起来，看看它们是如何运作的。当别人向你玩弄这些技巧的时候，你如何意识到并作出相应的反映。本节所讲的交易秘诀——玩弄技巧，主要讲的是防卫。正如在空手道和击剑比赛中，防卫是最好的攻击，而我这里提供给你的恰是如何挡开对手的攻击，不是教你出击。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 打低球

### 买方

作为买方，在市场中总是出最低的可能价格，而有时就会出现这种情况，正如一句棋术格言所讲："一步将死，全盘制胜。"卖者或许会讨价还价，但交易还在继续。作为买方，你手中相对的控制权越强，价格就可能压得越低，尤其是卖方急于出卖的时候。

### 卖方

作为卖方，打低球这种方式并不常用。卖方压价的目的是为了吸引尽可能多的潜在购买者，这些潜在购买者中的一部分有可能在未来具有强烈的需求愿望。这样，作为卖方，当你再提价时，就会出现更多的买方。如果出现大量买方的话，交易就会变为正式的拍卖（参见交易秘诀 9）。

## 打高球

### 买方

作为买方，当你想在交易中占据主动并排挤其他竞争者时，打高球是颇具竞争力的技巧。这样卖方就可以只面对你一人进行讨价还价。一旦你获得了内幕信息，那就可以确定真正的报价了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



**卖方**

作为卖方，一般首先设定理性范围内的最高报价。买方会抱怨价格太高，讨价还价会继续下去。作为卖方，你手中的相对控制权越强，价格对你就会越有利，尤其是当你并不急于出卖的时候。

## 诱鱼上钩

这种技巧的目的就是吸引，诱鱼上钩，并使其欲罢不能。他们一旦上钩，就开始进入实质性的讨价还价。从某种意义上讲，就像买方打高球，卖方打低球，双方在进行一场斗智斗勇的竞赛。

## 虚张声势

所谓虚张声势就是说一套做一套。应该说，它是交易中常用的一种技巧。例如：买方会告诉卖方他的出价须在 48 小时之内得到答复，他这样做的目的是为了排挤其他竞买者，并阻止卖方与其他更多的买方接触。再如：卖方或许会告诉买方有更高的出价人而以此来抬高价格。

虚张声势只是一种技巧而不是欺骗（我在尽力解释原因）。虚张声势与欺骗之间应该有明显的区分。例如：提供虚假的金融信息显然就是欺骗。但报喜不报忧（尤其是在交易即将结束时），就应该属于虚张声势了。可以用一个例子来说明这个问题，在打牌中，虚张声势就如你假装拿到了可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以制胜的牌，而欺骗则是把牌藏在桌子下面。

## 施加压力

在施加压力这种技巧中，当事人的一方牵着其他人走，使他们认为交易是在按照他们提出的价格进行。但是，当他们投入实质性的人力和财力（沉淀成本）——即真正地卷入交易之中时，坐庄的这一方才开始讨价还价。

如果你发现自己已经被钓在了钩上，而且对方开始步步逼进，那么你应让对方对你直接提出他的要求，以便尽早消除自己所处的不利位置。

## 敲竹杠

这是非常危险的。它意味着有两个或其他更多的当事人串通起来对付你。作为买方，他们有可能采取以下这些方式来压低你的价格：

第一个人响应另一个人而把价格压得很低。

第二个人提高价格，之后忽然又把价格压得很低来迷惑你。

还有一个人向你传递坏消息以促使你接受他的同伙提出的价格。

## 新加入的竞争者

当交易即将结束的时候，对方忽然又介绍了一位新的参

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



与者来打断交易。通常，这位新加入者是以单刀直入的方式参加谈判。你与对方在谈判过程中小心构建起来的关系被动摇了。由于这桩交易即将结束而且你已经深深地卷了进来，那么惟有再提点价来应付这位新加入者（这就像是付保险金一样）。

有时，这位新加入者实际是虚构的第三方，他并不愿付更高的价格。对方假装左右为难，并说受委托要接受最好的报价，最终他是想让你接受新的报价。这时，你一定要保持清醒，整个过程只是一个计谋，所谓的新加入者只是在虚张声势。

## 诉诸权威

归咎于不可抗拒的力量是常用的花招。如果一个人没有得到授权，就不可能出高的报价。这一招非常有用，尤其是交易针对一些无形的东西（如预算）的时候。例如：如果对方说“这并不在我的预算之内”时，你应该如何做？回答在于提出富于创造性的建议。比如可以把你的价格分开，以便没有打入这一预算年度的支出可以在下一预算年度支付。只是要注意把合同签订好并把成本包含进去。

## 应对策略

你正在应聘一家公司的高级经理职位，你非常想得到这份工作，但另外有五位竞争者。你们的资历和经验大体相当。一个问题就是报酬。当你被问到：要多高的报酬？而在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



行业内这类经理人员的薪酬起伏很大。这时，你应该怎么办？

如果你打个高球，你可能被认为开价过高且目中无人。如果你打个低球，你可能被认为过于廉价且不可靠。这时，你应试着把打高球和打低球这两种技巧结合起来：先提出接近最低限度的可以接受的工资额，并要求签订相对的短期合同。但是，依据自己的表现逐渐提出高的工资要求。通过这种方法，不仅招聘公司降低了风险，你也展现了自信。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀29

# 讨价还价

## 一个巴掌拍不响

有一则关于致富的古老的西班牙格言：向那些即将高升的人买东西，因为不论卖多便宜他们都不在乎；向那些即将结婚的人卖东西，因为不论多贵他们都不在乎。不幸的是，我们几乎不可能如此小心地选择我们的交易对象。

交易从本质上讲，就是一方付出一些东西，另一方也付出一些东西，双方都是得到多于付出，通过讨价还价而最终达成协议。

## *多拉在苏克（Souk）*

中东的市场上，比如旧耶路撒冷（Old Jerusalem）的苏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



克（Souk），是典型的集贸市场。交易切实地体现在这种交换和讨价还价的循环往复之中。

在与一位店主为一把古刀进行讨价还价时，我的妻子多拉（她会说一些阿拉伯语）得知了关于古刀“在西奈半岛（Sinai）的漫长历史”以及以远低于其价值的价格出售这样的无价之宝的“可怕后果”。交易是在什么时候进入实质性阶段呢？是在我的妻子同意以“低得可怕”的价格（我想，大约是最初要价的 1/3）购买两把古刀。如果店主卖一把古刀就亏很多钱的话，他又为何愿意卖两把刀，我的妻子却从没有问这个问题。

一些交易人发现这种游戏的过程比结果更有趣。在苏克（Souk），另外一位店主向我们讲起以前的游客总是很快就成交且很少讨价还价。（当我的妻子离开时，他或许又在怀念以前游客的大方了。）

无论是闹市中的古物还是豪华商厦中的现代商品，在交易中进行的讨价还价大多遵循相同的规则。

## 相对价值

如果你得到了你想要的，就不要在意对方得到了什么。实际上，从一开始，我的妻子就想得到这些刀，它们不仅装饰豪华、制作精美，而且钩起了她儿时的回忆，更重要的是，它们很实用。不论这把镶嵌着珠宝的古刀是否被 16 世纪的阿拉伯酋长用来建功立业，还是他遥远的后代仅仅在上个星期才制造出来的，其实都无关紧要。

只有自己才知道是否从交易中获利，其他的任何人都无

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



法评价你所做交易的好与坏。这是因为一个人很难知道另外一个人的喜好与动机。总而言之，如果双方都得到了他们所想要的东西，就可以说所获得的价值是相等的。

## 抓住要害

在进行交易时，一定要抓住要害。令人感到惊奇的是，在交易中，往往是给予方比接受方更注重付款方式。因而，若想做好一笔交易，了解对方所需并击中其要害是至关重要的。例如：如果卖方需要现金，你就可以以支付现金为条件而压低价格。而对于并不急需现金的卖者来说，他可能更愿意以高利息的债券来进行交易。在交易中发现并击中对方的要害是一门艺术。它不仅要求你会察言观色，而且要会准确把握时机，想别人所不能想，从而才能击败对手。

## 最初报价

我们可以看出，我的妻子在苏克（Souk）所买的刀的最初价格就有很大的水分，在这笔交易中至少可以砍下 2/3 的价格。由于买卖双方都谙练这种规则，因而双方都很满意。

更多的人在初始报价时就报得很高，这已经成为一种常规。正如你不会去逆流游泳一样，你总是选一块自己施展得开的地方开始游。

美国的大集团与耶路撒冷的苏克（Souk）并没有多大的不同，除了报价水分的大小不同之外，交易的规则大体是相同的。一位有名的金融家告诉我：“通常每笔交易的价格大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



约有10%的水分，有的还更多。”

## 摊牌

由于复杂的交易涉及到很多细致的问题，对手就有可能采取渐进战术。就像一根香肠一样，每切一小片看起来并没什么，但多切几次之后，就切下了一大块。在交易中就体现在对方是在一分一厘地讨价还价，每次看起来不起眼，但这种过程好像是在一直持续。这种战术正是利用人们的不厌其烦而步步得逞的。

这个问题的解决方法就是摊牌，即把所有的问题都一次拿出来进行讨论。不论何时，只要我一感觉到对方开始采用这种战术（尤其是当我听到他口袋里的零钱叮铛作响的时候），我就马上停止讨论这些细小的问题。“让我们把所有的问题都摆明吧，”我说，“而且把它们一次都解决掉，不要一个一个来。”我强调说尽管每一个问题都有可商量的余地，但我们还是把它们总合起来而不是单个地进行商讨。我必须作全局地考虑，而不是只看到一些细节。（当对付那些一向以使用渐进战术而臭名昭著的人，如律师时，把细小的问题总合起来尤其显得重要。）

## 游戏

你必须依照每笔交易的情况而遵循其特定的规则。在苏克，你须准备开始走，即使你并不想真离开。如果你担心：“我是真地想买”，那你仅仅是一个做交易的业余选手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



从来不要忘记买主是花钱的人。作为买主，你可以走，而又转回来。我的妻子在买刀的过程中，有三次走出商店，其中一次都已经离店门 10 码远了，但都被店主急忙地叫了回来，她和店主言语犀利地交换着各自的故事。他告诉她这些刀立下的赫赫战功，并讲了关于他得病的父母和饥饿的孩子的悲惨故事。她告诉他在别的商店里看到了做得一模一样的 10 把刀，但价钱却便宜一半（他和她的话中都有不真实的成分）。

每笔交易都有其特定的解决方法，如果你能遵循这种方法，交易就会顺利进行。一些大公司会在必要的时候派出伶牙利齿的律师，其他的则会以污蔑不知名的同行来编故事。但所有的这些都是大家在不约而同地维持相同的交易规则而已。

玩这种交易的游戏一定是非常有趣的。我的妻子和店主都愉快地完成了他们长达 30 分钟的谈判。我在一旁看得津津有味，几乎要给店主付一点小费了。

## 应对策略

在一笔交易中，当事人欲通过谈判把 5000 万美元的价格降低 1000 万美元。双方都是美国商界的交易老手，而又都未将这笔钱列入近期的预算，谈判已经持续了很久但是仍无结果，陷入了僵局。何去何从？

偶然，在闲谈中，卖方得知买方没有从事房地产经营，但他由于资金紧缺，急于出手一笔地产。这笔地产对于买方来说，其价值不及 500 万美元。但对于卖方来说，由于他在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



房地产领域实力雄厚，他可以毫不费力地将这笔地产转手出售，并使其中的间接费用降到最低，因此对于他来说，这笔财产的价值大约在 1000 万美元左右。你一定猜到结果了，即买方向卖方支付 4000 万美元，并将地产作为附加物转手给卖方，他们成交了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 30

# 勇于创新

## 只有创新才会出现奇迹

交易是颇具竞争性的。要想使交易做得更好，就必须以与众不同的方式进行，这就是创造与革新的目的所在。

### 交易中的创造与革新

创造是一个新想法的产生，革新是把这种新想法付诸实践。革新是目的，创造是手段。革新影响到交易的方方面面，尤其在打开死结和消除隔阂方面。几乎所有的交易都有一些难解的结，富有创新性的方法会使你超越这些障碍。

创造——刺激进步因素，和革新——消除障碍因素，并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不是你需要它们就会出现。它们具有反复无常的个性，并不遵循特定的规则。你必须培养并经常地关注它们。一个好的交易人会经常考虑如何以革新的、与众不同的方法来解决问题。

更多的人认为创造和革新仅限于高科技，这种看法是错误的。在商业界，最好的关于管理创新的成功事例来源于科技含量低的企业进行高度创造性的交易。

## 创新原则

### 为创新创造环境

一个良好的环境对于创新来说很重要，在这种环境中，每个人有足够的自由来挖掘自己的想法。集中讨论时有明确的方向。每个人仅仅被告知要做什么，而不是如何去做。他们可以公开地发表自己的观点，而无需担心别人的嘲弄。

### 挖掘每个人的创新精神

最新的想法可能有其最不可思议的来源。创新性并不因人而异。广阔的知识面或许是没有用的，对于级别来说也是同样道理。熟练的技术和丰富的阅历并不一定就会提出富于创新性的建议。事实上，由于过多的知识和经验形成的思维定式反而会影响创新性的发挥。

### 奖励成功却不惩罚失败

创新的失败多于成功。嘴上说要创新，却对失败者以个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人的惩戒（或者，更糟糕的是把他驱逐出去），这样会抑制创新。应让你的成员可以坦然地说出其富有创新性的想法，让他们感到有非常高的屋顶，以至在跳起来时不致碰到头，而在掉下来时却有舒适的椅子接着。

## 创新的技巧

以下是几种可以产生创新和改变的方法和技巧。[①] 它们中的大多数来源于创新专家，它们强调想法的组成特性和进行重新组合的必要性。注意，这些技巧只是如何获得灵感，就如上面所讲的一样，而并不是创意本身。它们仅仅是一个过程，并不是实质的内容。（参见交易秘诀 6）

### 理性技巧

理性技巧是采用渐进的思维方式来寻找问题的解决方法。由于其严密的逻辑推理，这种思维模式又被称为左脑控制的思维模式，它是以逻辑过程来逐个构建思维模块的。以下八种均属于理性技巧。

分解法

这种技巧是把一个问题分解为相关的几个部分，再把这几个组成部分进一步分解，并将分解的结果都罗列出来，然

① 如想得到更多的关于这种创新产生方法的讲解和实例，请参阅罗伯特·劳伦斯·库恩（Robert Lawrence Kuhn）所著的《创新经理人手册》（Handbook for Creative and Innovative Managers）（纽约：McGraw Hill）1987 年。请注意第十三章，“产生创意的技巧：熟练掌握”由威廉·C·米勒（William C. Miller）所著。产生新的想法、观点对于交易人来说是至关重要的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



后通过重新随机地组合各个部分，以发现新的想法。也就是说，先拆分，再组合，看看到底会出现什么情况。图 30.1 显示了付款问题是如何被分解的。

| 付款的组成部分 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 总量 | 时间 | 方式 | 安全性 | 来源 |
| 全部<br>部分<br>少量 | 近期<br>一年<br>两年<br>三年<br>·<br>·<br>·<br>不规则<br>视情况而定 | 现金<br>票据<br>可兑换票据<br>优先股<br>普通股 | 全部担保<br>部分担保<br>没有担保 | 新的子公司<br>母公司<br>金融机构 |

**图 30.1 分解创新 假设付款是收购中需要解决的问题。或许你可以通过分解把整个问题串联起来：所需付款包括部分货款和部分与视未来收益相关的可兑换票据，这些票据具有新的子公司的完全担保和母公司的部分担保**

矩阵法

这种方法是通过横线和竖线互相交错而构成的图案（如在横轴和纵轴上），以重新组合而形成新的想法，这会帮助你细致考虑它们之间的关系。例如：支付计划（预付款、交易完成期付款、一年后付款，等等）有可能与付款方式相匹配（现金、票据、股票，等等），你可以选择用普通股在一年之内进行支付（见图 30.2）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



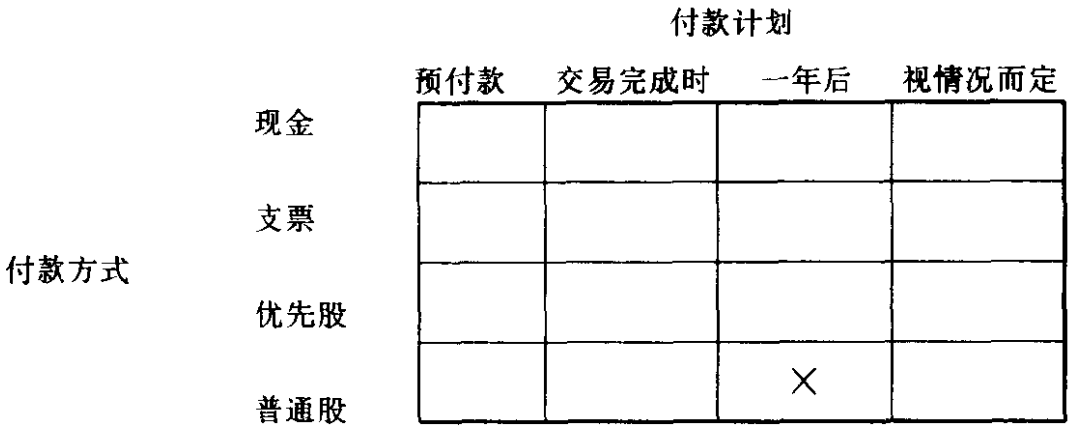


**图 30.2 矩阵法**

*较力场法*

在这儿，两种相反的情况（通常是可以想像得到的最好和最坏的情况）进行一场拔河比赛，这种方法可以用来理解构成问题的本质，这种双方的争论可以使你更好地衡量自己的期望。例如：假设你正在与你的老板讨论你所从事的职业(见图 30.3)。最好的境况就是被提升；最差的境况是被解雇。通过归纳、评估各种相对立的情形之下所需付出的努力，可以使你对于如何获取最佳境况有一个深入的认识。

| **最好的情况**<br>**被提升** | | **问题** | | **最差的情况**<br>**被解雇** |
|---|---|---|---|---|
| 不断的成功 | ← | 工作记录 | → | 不断的失败 |
| 受到信任 | ← | 与客户的关系 | → | 不受欢迎 |
| 受到尊敬 | ← | 与同事的关系 | → | 受到厌恶 |
| 很强的影响力 | ← | 领导能力 | → | 没有魅力 |
| 全身心投入 | ← | 对工作的献身 | → | 例行公事 |
| 集中 | ← | 精力 | → | 无精打采 |
| 显示出自信 | ← | 要求长工资 | → | 显示出骄傲自大 |

**图 30.3 较力场法 当你面对你的上司时，可以列出以上的最好和最差的情况**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



规划树法

规划树法是把中心思想作为主干，之后相继拓展出相关的支干。整个规划树动态地反映出你考虑问题时的思维过程。图 30.4 描绘了一位销售人员为提高其主要产品 20%的销售额而做的规划树。每个支叉就是一个分散的想法，从这一个想法又联想到另外一个。

对抗法

两个小组（它们都同属于交易中的同一方）被要求以不同甚至相反的方法来解决交易中产生的同一问题。这两个组织的对抗可以挖掘出更多可能的解决方法，并为综合创造提供了可能。当你这一方内部进行了争论和对抗之后，其实也就为对付对方作好了准备。

完美假设法

这种技巧鼓励每个参与者想像交易的最佳情况。惟一的限制就是交易（或交易中的几点）在技术上和操作上的可行性。需要建立系统的操作方式以便每个新的创意可以纳入完整交易计划之中。这个过程有两个目标：使每个参与者摆脱无意识的限制；设想达到完美的可能方式。

转变法

这种方法是通过对于一些概念的重新思索而寻求新的思路。这种思索可以是极其广泛的，也可以是非常特定的，它可以是各种各样的操作：改变？使用？采纳？修正？扩大？缩小？替代？重排？反向？合并？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



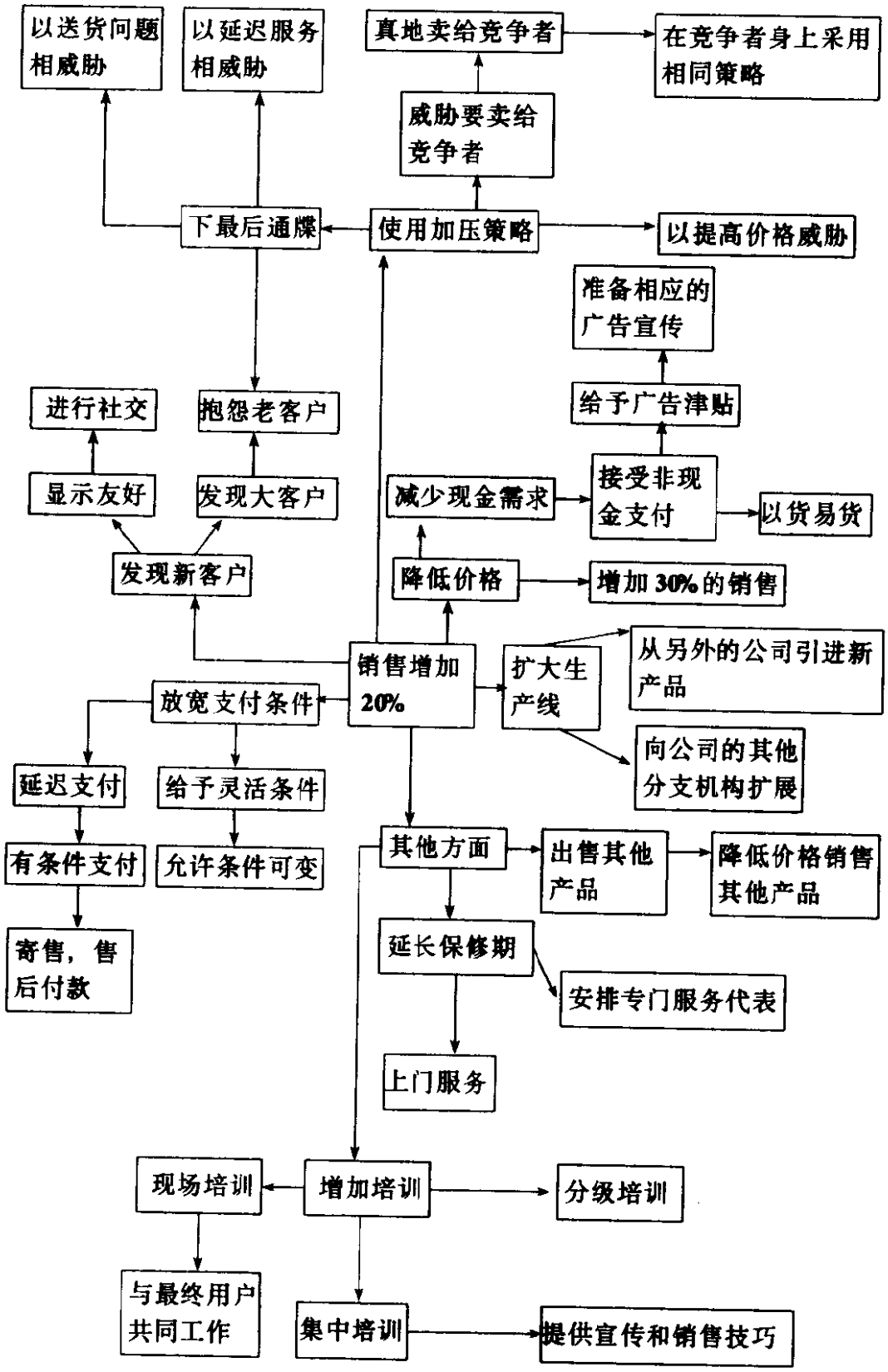


**图 30.4　规划树法　当一个销售人员寻求增加 20% 的销售时，他是从一个想法到另一个想法。注意由中心逐步延伸的分支及思考的过程**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



备用法

这种方法是把相关的计划总和起来以应付一系列可能出现的情况。正如战争游戏一样，这种意外的情节是对于现有设想的一种剧烈改变（如中断）。例如，本世纪70年代的石油价格猛涨和80年代石油价格狂落就是可以采用备用法的典型事例。

在交易中，备用法使你能对对方的改变作出充分的反应。比如，另一方忽然提出接受我们的价格但却提出更苛刻的保修条件，我们应该怎么办？这样的事例有助于我们应付真正的交易。经常思考这些问题也有助于我们想到更新的解决办法。

## 感性技巧

感性技巧是运用感性的思维模式来寻求对问题富于创新性的解决方式。这种思维方式又因其多使用感情和想像而被称之为右脑控制思维模式，逻辑在这里被忽略掉了。整个解决问题的方案一气呵成，感觉替代了分析。以下六类属于感性技巧：

集思广益法

采用这种方法所召开的会议就是一群人聚在一起畅所欲言，鼓励所有的人提出与众不同的想法，每个人都不准批评其他人的想法。没有任何想法是不可以接受的，谁都无权否决提议。会议的参与者采用这种宽松的氛围使每个人都可以尽其所想。这些想法都公开地被记录了下来（比如写在黑板上），而且整个群体的思维都在朝着更加宽泛、更加古怪的方向走，都在为一种非理性所感染。在这个过程中，惟一不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



允许的就是提出批评意见。会议的结果就是关于一系列想法的记录。

远程类比法

类比法是由斯纳克提兹（Synectics）[①] 所首创。它把不同甚至无关的因素组合在一起来对老的问题提出新的解决办法。这种看起来是牵强附会的类比恰恰是联结事物的丰富来源，而且会使你以全新的眼光看待手边的问题。例如：一位总经理当她在对她的公司和章鱼进行类比时，她或许会发现分散的触角与分散对付客户之间有微妙的联系。

这个过程应该开始于“怎么样…”或“如果…”，然后，应选择进行类比的范围或领域。这种范围或领域相距越远、看起来越稀奇古怪，就越可能具有创新性。来自自然界的类比通常比较常用，如风、水、天空、海洋、树木、丛林等等。正如斯纳克提兹的一句格言：“制造出平常的不同，和不同的平常。”

幻想法

这种方法是使用象征、情景、声音或情感来打开你的心灵之窗，它可以挖掘你深藏于心中的灵感。当你全身心放松时，幻想可以在专家的引导下出现。这可以在你为解开交易中的死结而寻找新方法时运用。

梦想法

---

① 斯纳克提兹（Synectics）是一家拓展创造力的公司，它座落在马萨诸赛州的剑桥。参看理查德·哈里曼（Richard·Harriman）所著的“培养创造性的技巧”，摘自《创新经理人手册》（Handbook for Creative and Innovative Managers）罗伯特·劳伦斯·库恩（Robert Lawrence Kuhn）主编（纽约：McGraw－Hill）1987年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



白日做梦和晚上做梦同样反映了你潜意识的一种状态。它们可以在最不经意之间给你灵感。最重要的是要在这些想法在你的记忆中消失之前把它们写下来，如你的幻想、话语、情绪等等。尽量不要用局限的表达方式，因为真正的内涵往往是隐藏于文字表达之后的。

愿望法

这种方法可以使你超越限制去尽情想像你想要的任何结果，你想要的是理想化的结果。当你想像那些美妙情节的时候，可以暂时地抛弃理智判断，要描述这一过程往往要从“我希望……”开始。愿望可以释放思维过程并为幻想铺平道路。

沉思法

沉思法包括深呼吸、散步、唱歌、听音乐、引导幻想等等。它们可以用来激发某人的创造性潜力或为已做过的交易寻求新的解决方法。

## 应对策略

许多公司拥有大量的高额资产却面临破产，这些资产通常是多余的存货。这些流动资金极其匮乏的公司尽管为目前的处境所困，但如果给予足够的空间和时间，它们通常还是可以重新振作的。如何处理这种困境?

阿普勒—曼可思（April－Marcus）是一家专为陷入此类困境的企业进行服务的。正如阿普勒—曼可思的总裁马温·布拉蒙菲德（Marvin Blumenfeld）所讲：“我们盘活存货，并将存货变为现金，从而使这些资金匮乏的公司起死回生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我们的客户就是这些公司，但我们又的确会在整个过程中为他们的债权人提供帮助。”阿普勒—曼可思由莫提莫·阿普勒（Mortimer April）所创建，这家公司拯救了许多运行不良和濒临破产的公司，这些公司主要分布于非耐用品零售行业。实际上，这就是一种交易。在这些公司的资金负债表上，可能有也可能没有会计利润，但最重要的是它们可以付清所有的账款。（当新的商品被成功销售时就会有利润了。）

阿普勒—曼可思是如何运作的呢？尽管每桩交易的付款结构都大同小异，但阿普勒公司所采取的方法却迥然不同，他们收取的佣金通常为被拯救公司零售销量的 10%，但一些大的连锁零售商却把这个比例压得更低，如德克萨斯州的萨克维兹（Sakowitz）、路易斯安纳州的古德考斯（Godchaux）和加利福尼亚州的史密斯（Smiths）。阿普勒—曼可思由于为其客户公司带来巨大的销量（源于产品成本的下降）和极高的专业化水平，不仅能支付佣金费用，而且销量猛增，“对于我们来说，在三到六个月内将公司的销售额翻番并不奇怪。”布拉蒙菲德说。

阿普勒—曼可思一直着眼于控制店内商品库存，这也符合这些问题企业的债权人的一般心理。面对不同的环境应采取不同的金融和商业手段，这就是为什么高风险行业才会获取高额收益的原因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 31

# 管理时间

## 时间是交易人最宝贵的资源

在诸如摔跤、射击、散打等比赛中，如果没有时间，力量则毫无意义；什么时候比多强更重要。在交易中也遵循相同的规则。

### *时间的功能*

在交易中，时间主要有以下功能：

它是衡量交易进展的标志；

它是交易双方中压力较小一方的朋友，是压力较大一方的敌人；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



它是值得明智运用和保存的资源。

每个交易都有其重要时期，在这个时期中，有一种奇怪的东西，它能使双方感受到进展并对交易产生信心。一旦错过这一时期，双方会产生一种抵触情绪，麻烦随之而来，整个交易的成功性就小得多了。

在做交易中，一切都应以时间来准确衡量。例如：当你作为买方而进行谈判时，你必须达成协议，安排资金，辅以法律工作，听取金融方面的陈述，而且要为未来的运作做计划，还需要在你自己的组织中保持和谐及集中。

## 时间管理原则

以下是几条如何在交易中管理时间的建议：

1. 明确责任。要确定每个人为特定的事情而负责(比如：会计、管理方面的工作，工厂视察，评估，与银行谈判等等)。

2. 明确时间管理人。要确定有一个人管理其他人的单独行动。不论在哪种情况下，这个人都应该是交易的主要负责人之一。

3. 定期控制进展。要与每一工作领域内的负责人经常保持联系。以固定的形式进行交流，要求每个领域内的负责人经常汇报其进展。使用个人的电脑可以有助于这类工作计划的制定。①

---

① 参见乔治·T·吉斯（Gorge T. Geis）和罗伯特·L·库恩（Robert L. Kuhn）所著的《微观管理：以电脑改变商业领导人》（Micromanaging: Transforming Business Leaders With Personal Computers）（Englewood Cliff, NJ: Prentice-Hall），1987 年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 最后期限

最后期限使交易变得更感情化并给其增添了变化的可能性。制定最后期限可能掌握在你的一方。你必须在鱼和熊掌之间作出选择（也就是通常所说的一锤定音）。如果对方制定最后期限，那你必须决定它是否对你有利，若有利就定下来，若不利，就要考虑如果最后期限完不成会出现什么情况？

要严肃对待最后期限。千万不要认为最后期限仅仅是说说而已，你必须让对方感受到这种压力。最后期限的制定者须对他们的后果负责。然而，如果你还不能确定最后期限的紧密度，那就测一下它的弹性。可以问一些这样的问题："如果我们的律师在期满三天后仍不能完成工作，那我们可以采取什么样的补救措施来弥补？"对方的回答将会使你明白应该怎样做。

## 减速

减速是一方采取的一种手段，因为他们认为这是一个机会可以使他们占据有利地位。或许，他们怀疑你处于强大压力之下而采用这种强制性的策略。这种方法并不一定真正起作用。最低限度就是交易停顿下来。

当面对减速时应该采取什么措施？最好的应对策略就是下最后通牒。如果对方正在与别人进行交易，你就把它摊到桌面上来；如果他们对你施加压力想让你妥协，他们就会发

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



现整个局面已经完全扭转了过来。

## 提高会议的效率

时间属于稀缺商品，尤其是在交易之中。既然交易人必须控制其时间，他们需遵循以下忠告：

明确开会原因；

简短的电话可以替代长时间的会议；

并不是每个人都有必要参加所有的会议；

专家（如：律师和会计）可以只参加与他们有关的会议；

一个小而精练的团队可以在短时间内完成一个庞大团队花很长时间才能完成的事情。

最重要的是，在工作中，你所在团队中的核心交易人必须与所有的参与者保持个人的接触。每次开完会议之后，即使是很简短，也要出一份会议报告。

## 应对策略

有一个买主愿意以很高的价格购买你急需出手的东西，但是他的支付能力却令人怀疑。他要求有惟一的购买权以保证他有一段时间去筹备足够的资金。你对他的价格很满意，但却要冒险失去另一个有支付能力的买主。该怎么办？

给那个支付能力有问题的买主一个尽可能短的时间让他筹措资金，以便能尽早结束这笔交易。（如果买主基本上可以支付这笔款，你也可以适当延长付款期限，但决定权在你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



手中，而不在买主手中，如果买方要求延长期限，你应向他提出条件，要求持有买主的一张未到期存款单，这笔存款金额要足够大，以便对方如不及时付款的话，以存款作抵押，从而避免造成损失。同时，要求相关的金融机构出具信用证明。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 32

# 维持动力

## 不怕慢就怕站

回忆一下交易中所历经的挫折？我们都有一种失败感。忽然之间，交易气氛全无，双方都失去持续下去的热情并对结果毫无信心。双方之间的关系松懈了，你不知道自己做错了什么。在这种情况下，就是产生了交易中常常出现的僵局。是什么造成了这种情况的发生？是因为失去了动力。

## 什么是动力？

动力是进行交易的本质所在，它促进交易的发生、发展。通过它的推动，使得交易可以克服困难并冲出僵局。动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



力是交易中的激励因素，动力一旦启动，就很难停下来；但同时，一旦它停下来，就很难重新启动。

动力在交易过程中体现为双方感受到的兴奋和激情。交易有双重的效用：（1）买的开始或卖的结束；（2）从中获得作为成功者的个人成就感。

动力与其说是一种行为还不如说是一种感受。当寻找动力时，永远都不能以现状而满足，要经常敏锐地寻找创意——消除隔阂的新方法，打破僵局的新方式，解决问题的新途径。

## 动力和进展

有动力就意味着进展。进展就是朝着期望的目标一步一步地走，每一步都是下一步的前提。然而，如果没有动力，进展就变得漫无目标；如果没有进展，动力就失去了意义。在交易中，没有进展的动力体现为陷入冒进的危险中；没有动力的进展体现为失去短期目标。

## 维持动力的方法

动力并不可以自我维持，这与物理法则（摩擦阻力）正相反。动力需要推动力，推动力需要能量，而能量需要努力，在交易中也是遵循相同的规则。以下是维持动力的三个因素：

1. 努力达到预定目标。这里有两个关键概念：努力，即拓展现有的水平；预定，意思是在你自己可以达到的范围

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



之内，把目标定得太低或太高是最容易削减动力的。如果你不去努力，就会盲目自信，或者，更糟的是，你会感到乏味。如果你对成功没有信心，就会泄气，甚至感到失望。

2. 经常保持进展。动力有其特殊的特性：一旦它开始放慢速度，那它就很难再重新提速。就像自行车在快到陡坡前必须加快蹬车速度一样，交易人也须在即将到达困难境地时努力工作。

通常，在前一步工作进行完之前，下一步工作已经计划好了。如果你不能在中心问题上取得进展，那就先处理一些辅助性的问题。如果没有一个问题是好处理的，那就去寻找一些古怪的或制造一些问题。有些时候，制造出的进展的幻觉足够使交易维持到结束。

想一想飞行员讲述的那个古老的玩笑："我有一个好消息和一个坏消息。好消息是我们正在度过最美好的时光。坏消息是我们就要坠毁了。"尽管这种度过美好时光却要坠毁的笑话对于飞行员来说并不太好，但对于交易人来说却并不是很坏。维持一种进展的气氛将有利于保持乐观精神，这会有助于处理那些重要并复杂的问题。

3. 先放下某些问题，之后再回过头来解决。交易有时很难进行下去，尤其是突然遇到意想不到的障碍的时候。如果一个看起来是不可解决的问题出现时，不要感到绝望。先去解决一些较简单的问题，之后你可以再回过头来考虑这些比较棘手的问题。事实上，当一些问题被搁置一些时间之后，再回过头来解决就会容易一些了。进而，有一些问题在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



搁置一些时间之后，反而会自动解决。①

## 传递兴趣

如何让对方感受到你的确是想把交易推向前进，又不使他觉得你低声下气？以下微妙的行为可以使你做到这一点。

卷起你的袖子。开始工作，发掘资料。作为买方，应调查货物的详细资料。作为卖方，应协助买方做相应的调查。

去踢一踢汽车的轮胎。走出办公室进入实际生产领域。了解员工。

发出妥协的暗示。打擦边球。采用含蓄的提问方式。提供尝试性的建议。谈一些其他的话题。

采用非正式的约会。更多地以非正式的形式邀请对方，如吃饭、运动或社会活动。

## 应对策略

时间是 1975 年。斯坦里·瑞德（Stanley Rader）② 和我是我们创办的国际文化基金会（AICF）的执行董事，这个

① 在写文章时，当我不知道该怎么做时，我就把它们堆起来放一阵子，或许是几个星期就扔在我的桌子上。当我再回过头来面对这个麻烦时，时间已经过去了，我常常发现大约有一半的问题已变得无关紧要，而剩下另一半中的大多数问题是可以很快地被分类解决掉。

② 斯坦里·瑞德（Stanley Rader）是洛杉矶一名杰出的律师，有很好的公众形象。他与哈伯特·阿姆斯壮（Herbert W. Armstrong）共同合作了很多年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



基金会座落在加利福尼亚州帕萨迪纳，这里除了举办一些全球性的文化项目展览外，同时建立并经营一座优雅的小音乐厅。① 尽管 AICF 是由信奉《圣经》的教会提供资金，但它本身是没有宗教派别的。②

教会的创始人，哈伯特·阿姆斯壮（Herbert W. Armstrong），确信大使礼堂（Ambassador Auditorium）是他工作的重要部分并在首演音乐会上花费了巨额资金，这场音乐会请到了由卡罗·马瑞·吉里尼（Carlo Maria Guilini）指挥的维也纳交响乐团并由阿瑟·鲁宾斯坦（Arthur Rbinstein）演奏的“以色列独奏”。由于教会的规则，这场音乐会是不要票的。

在我们认为免票是没有多大意义的。两场音乐会所筹集的资金，我们可以提取 50%。更重要的是，人们只有付了钱才懂得其珍贵（有许多人并没有出席这些免票的音乐会），而且，要缴纳的税收和费用会对正常的运行来说是一个严峻的考验。

洛杉矶的机构并不对有此奇怪的传统文化暴发户而心慈手软。洛杉矶交响乐团组织的总经理感觉到必须消除潜在的

---

① 比如与希伯来大学和以色列社会考察机构共同合作对位于耶路撒冷的庙山进行考古挖掘。

② 全球上帝教会是由哈伯特·阿姆斯壮（Herbert W. Armstrong）所创办的，它的设想开始于大使礼堂（Ambassador Auditorium）。教会维持了对《圣经》的信仰，并把旧约全书的一些信条（如守息日和犹太圣日）和新约全书的一些信条（如拯救和预言）结合在了一起。那个时候，加纳·太德·阿姆斯壮（Garner Ted Armstrong）是教会的代言人。后来，加纳·太德与父亲分裂后开始办他自己的教会。老阿姆斯壮死于 1986 年。全球教会、基金和音乐会却保留了下来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



竞争。在春季的一天，我收到了瑞德的贺信："你们让高中交响乐团演出真是太好了。"我们也曾去市内游说以说服交响乐团与我们合作而不是竞争。但至今仍没有一名演奏者为即将到来的秋季演奏会而签约。

知名的艺术家在近几个月内都已经排满日程，因此我们的在交响乐团中的义务顾问看起来并不关心这事。但是为了保险起见，他们还是再次通知我们，某位音乐家不能来团演出。我们非常担心，有哪位音乐家会不顾别人的愤怒而来我们的帕萨迪纳大厅演出呢。①

我们面临很多问题，而且还在层出不穷。没有演奏者与我们签约。《洛杉矶时报》还在冷嘲热讽，有讽刺的，也有吹捧的（坦白地说，后者的吹捧让我们都有些承受不起）。地方大学有些担心，怕会破坏观众的情绪。有人怀疑我们在打着音乐的旗帜搞背叛宗教的阴谋。

实际上，我们的目的主要有以下几个：（1）充分利用大使礼堂来展示音乐的魅力；（2）向教堂的管理人员证明售票并不是向金钱低头；（3）在基本的社区机构的作用受到怀疑时，以此行动来获取公众的好评；（4）吸引全世界知名的音乐家来这样一个不为人知的小音乐厅。

这是一项复杂的交易，我们必须同时面对几方面的利益冲突：已经签约的音乐演奏员，爱抱怨的社团，充满敌意的竞争者，以及不确定的教堂发起人（主要是怀疑谁能有足够

---

① 在与洛杉矶交响乐团会谈达到高峰时，我和瑞德开玩笑说每对基金和教会说一句不尊敬的话，我们就要加演5场音乐会。在参加会议前我们打算演20场，但最后我们演出了65场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的远见)。我和瑞德面对着如此多的困难。但是所冒的风险总会有足够的收入来作为回报。只要我们能良好地运营下去，能让听众在大使礼堂中感觉到舒适，欣赏到美丽的音乐，那么我们就会在南加州的历史上刻下永恒的一笔。更重要的是，大使基金会引起全世界人的关注。现在惟一缺乏的就是动力。何去何从?

我们需要推动力，而且要快。我们以哈伯特·阿姆斯壮(Herbert W. Armstrong)的一句“只求付出，不求回报”的话作为口号。我们把南加州的几个慈善机构作为主要的发起人，这几个慈善机构包括合路(United Way)，残疾儿童会(Crippled Children's Society)，及MD(March of Dimes)等等。他们将获得演出所有的门票收入，AICF和教堂都不会得一分钱。

这一惊人的举动激起巨大的动力，面临的困难迎刃而解。首先，公众表现出很大的兴趣——以前从来没有这样的音乐会，而且几家慈善机构的参与者也鼓动知名的音乐家来演出。其次，慈善机构会鼓动他们的捐资人，那是一个机敏而富于文化背景的阶层；基金也会得到社会各界的支持。最后，从教堂的角度讲，他们也愿意把门票收入捐献给慈善机构；毕竟，哪个宗教领导人会拒绝把钱给残疾的儿童?

另外一个制胜的因素就是在第一个季度我们对待艺术家的态度。他们的日程是早已经排好了的，在那个季度里我们签约非常晚，而且又有强有力的竞争对手与我们竞争，他们都恨不得我们马上就垮掉。我们需要突破。钱并不是最关键的，有时一点点就会起很大的作用。

我们决定采用一种温和的方式来对待费用问题。尽管委

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



托人和代理人在面对费用问题时总是采取略为微妙的方式进行，但我们却采用直接写明的合同方式进行。在最后，我们大约比别人多付了5%～8%的费用。这都是因为我们是后到者。艺术家们，尤其是他们的经理们，更愿意与付费用高的人合作，而且也愿意压缩其他的行程来把我们穿插进去。

当然，这些高的费用比其真正的价值更具有名义上的效用。他们可能在下一个季度成为抢手货，因为他们的代理人可以把他们的身价在现有的基础上抬得更高。在这个费用之下，我们有可能会作为排挤其他竞争对手的有利武器。这些额外的费用对于我们来说是微不足道的，但对于艺术家来说却是极端重要的。进而，对于经理们来说，他们更喜欢新加入者，因为激烈的竞争会给他们带来丰厚的报酬。这就是所增加的那点费用带来的惊人的效果。

结果是非常出色的。在1975年的9月，吉恩·萨特兰德(Joan Sutherland)、叶胡迪·曼纽因（Yahudi Menuhin)、路赛安奴·帕瓦罗蒂（Luciano Pavarotti）等六十多位音乐家前来演出。这段辉煌的演出久久为人们所谈论，它也成为近二十五年来西海岸的第一次明星会演。

我们如何能请到杰出的钢琴大师？我们仅仅是多付了一点费用，而这点费用所邀请到的艺术家已经远远超过了其价值。我们也允许霍德伍茨（Horowitz）在他最适合的时间进行演奏，而据我们所知，在大城市中，很少有这样的事情。

对于艺术家来说，也开始喜欢在大使礼堂进行演出，而且愿意在随后的季度继续签约。教堂也从门票中获得了极大的好处。至今，大使礼堂的音乐会仍是世界的一大盛事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 33

# 适时成交

## 适时成交是最后一步

在交易中，进行谈判却迟迟不成交就像已经结婚却不做爱。如果你不是一个好的成交者，就谈不上是一个优秀的交易人。在其他的技巧方面你可以有不足，但在这个方面却不能。你必须会解开最后一个结，或说给棺材钉上最后一颗钉子（哈！我更喜欢上面那个做爱的例子）。

好成交者把重点放在希望的结果上。他们能清楚地看到他们的目标并一直把它们铭记在心。结束交易是需要一些勇气的：你必须向你的交易目标前进，并要知道什么时候结束和怎么样结束。你必须等待那个你可以一举把它完成的奇妙时刻。那时，你可以在赛场上的任何地方赢得对方持球。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 嗅觉灵敏

交易即将结束最明显的标志就是在极其关键的问题上提出妥协性的建议。这个提议须是针对最具争议性的问题，而且这个问题是很难解决的。相对而言其他待解决的问题显得无关紧要。

另外一些标志是特定的话语，比如：对方在回答你的提议时说："我想我们可以把这个解决掉……"或者"我们要把它搞定"。

观察紧张程度的下降，交易即将完成的一个信号是，双方开始谈一些轻松的、非正式的话题，甚至开一些玩笑。

通常，你可以自己先讲一些轻松的话题来看一看对方的反应，如果你没有得到对方的反应，那就证明交易还没到结束的时候。即使得到了对方的响应，你也应判断自己是否真正对交易结束作好准备或对方是否仅出于友好。

## 迂回战术

交易完成意味着在每个问题上都达成一致意见。这是一个艰难的过程。一般有两种常用的途径：

1. 先解决主要问题，把次要问题留下来一次解决；

2. 先解决次要问题，之后再回过头来解决主要问题。

这两种途径你选择哪种取决你当时所处的环境。当交易看起来并不复杂或对方并没有远离主题（如价格）时，你可以选择相对快的途径来直奔主题。但当交易看起来比较复杂

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



或对方远离主题时，那你最好聪明一点，先解决一些次要的问题。

## 谁先迈出第一步

很少的交易人能迈出推动交易完成的第一步。他们认为这是处于弱势的象征。尽管也有被打败的可能，但事实并不都是这样的。

我非常喜欢迈出第一步。如果因为其他的一些原因（时间、报价等等）交易没能达到预期的目的，我也认为遭到拒绝并不会影响到我的个人形象。

## 适可而止

在交易进行中有两种停止方式。尽管他们可能与你的意图相悖，但相同的原则——感觉到何时该停止和终止——可以应用于以下两种情况：

1. 何时停止继续要求。你可能夹着尾巴工作就是为了使自己的获得最大利益，但当该成交的时候，就应该成交。有一些交易人却总是得寸进尺，他们在签最后一份文件时还在讨价还价，殊不知对方的怒气也在随之上升。当你得到了你应得的，就应该适可而止。

2. 何时停止成交努力。要认识到有些交易永远都不会走向成交，但有些交易人却明显地要求过高，以致激怒了对方也使他们自己丧失信心。如果一开始你没有成功，当然应该再试一次，但不要一次又一次，至少要试试其他的方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 笑脸相迎

每个人都想让其他人敬慕自己，在交易中这也是重要的基本原则之一。要记住运用这则技巧会使你聪明起来，并使你在交易中获得成功。

要常常给予对方一些他可以向别人夸口的东西，作为你计划结束的一部分，想一想他们的反应。想一想他们会如何向上司汇报这笔交易，会如何向同事，甚至朋友、家庭说起这笔交易。一个小小的让步，尤其是一张称赞的面孔，就会产生奇迹。

## 典型问题

交易人具有许多个性。有一些会因为交易无法成交而犯头痛病。他们常常想轻松些，却不停地吹毛求疵。这些个性使得他们为了想得到的东西受尽折磨。

精神紧张的一类也不能使交易走向成交。他们常常害怕结束交易，不停地担心会出错。这类性格过分地小心。

如何处理这类典型问题？吹毛求疵者必须小心讲话，这或许对他们来说比较困难。那就明确地告诉他们："如果你想成交，那就成交；如果你不满足，那就继续。"害怕典型的问题可能比较难克服。压力只能疏远，不能强制。你必须给它们一定的空间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 交易完成之后

好的交易人在交易完成之后，不仅仅只是收拾起公文包就走。他们可能寻找机会对交易和交易伙伴表达感激之情；会保持短暂的接触；会考虑给对方一些合同中没有规定的必要的帮助。

最后一点是不去做什么。千万不要夸口，不要当乌鸦嘴。即使你在交易中没有占优势，那也忘掉它吧。千万不要使对方有被击败的感觉。如果有什么的话，也应尽力去做一些相反的事——向对方展示交易中其他一些好处。

这种行为将会提高你的名望。他们愿意在下一次交易中与你合作。好的交易人总是把每个刚刚做完的交易当作下一个交易的开始。

## 应对策略

在出让一所合伙式公寓时，房主要求每股转让价为 230 美元，而受让方只愿意付 200 美元。如果按每股 200 多美元成交，那么受让方将长期拥有房屋的权利并支付低于市场利率的房租。何去何从？

房主知道租房人上述情况下对方占有明显优势。双方以更接近于受让方的 210 美元每股成交，房主为了鼓励受让方，给他展示了未出租出售的单位广告上的价格每股是 280 美元，然而，房主和租房人都很明白，类似房屋一般的成交

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



价在200～220美元之间，最后在每股210美元的价格上双方达成协议，但是，开价高一点会使受让方满意并有助于交易的达成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 34

# 雇用专家

## 是他们为你工作，而不是你为他们工作

律师常常打破交易，就像巴甫洛夫的狗，他们是在听到坏消息时就会流口水。这并不是污蔑，这是事实。律师的对交易的消极态度是商业的自然法则，就像父母爱孩子是生物的自然法则一样。我并不是有意诋毁律师。他们的确起不了什么作用，整个事情就是这样的。律师并不从他们所参与的交易中得到什么好处，但他们却会为还没进行的交易煽风点火。

听律师的会使一个人由乐观主义者变为悲观主义者，由充满自信变为自暴自弃。在交易中每一点背后都隐藏着问题，没有事情不存在危险。很明显，并不是所有的交易都可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



以成交。

交易，从本质上讲，都有风险。你接受风险是为了寻求利益回报。利益回报必须与风险相匹配，只有存在前者才会有后者。律师和会计知道风险，但只有你知道回报。

## 利用他们的独立判断

不要有一个错误的观念：你必须将专业人员推到极限。让他们从头到尾地把交易过程了解一下，最大程度地运用其专业知识。鼓励他们要刚强、坚韧、凶狠、充满活力，扔给他们生肉，即使是与你的观点和你的交易相悖，也要鼓励他们作出独立的判断。除此之外的其他事，不是他们份内的工作。“我正在依靠你们”，我严肃地对我的律师和会计说，“去找到我所遗露的所有的问题。不论怎样都要找出这些问题来。”

## 审慎调查

审慎调查是界于谈判和交易的一个过程。这个过程包括核对财务记录及账簿，以证实那些应该是正确的事实。通常作为买方要对卖方的资产进行审慎调查。（卖方在接受买方的股票和现金时要进行审慎调查。）

风险资产具有潜在危险，是律师和会计工作的中心。审慎调查工作框架如下：

未暴露的债务如低于现值的养老基金或有条件担保；

过分高估的资产如膨胀了的存货或不适当的保留应收账

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



款；

低于成本价的长期售货合同；

潜在的法律诉讼如没有保险的产品质量诉讼；

税收问题①；

发现问题是好的，但你也要向专家请教可能的解决方法，因你不想再三地改变交易。

## 暗藏的契机

当你的律师和会计正在进行他们的工作时，应督促他们发现暗藏的契机。以下是几个例子：

低成本债务，如工业收益债券；

LIFO（最后进去，最先出来）由低成本原材料制成的存货；

针对供货商、顾客、保险公司等有可能有收入的诉讼；

可以产生溢价现金的养老基金；

已折旧完毕但具有高额价值的财产；

已经在账上记录的很久以前以低成本购进的土地；

投资资产拥有其他公司的少数股股权，其价值已超过原来成本。

---

① 在收购中经常发生的一个问题就是对购买资产或股票的不同选择。一般而言，买方喜欢购买资产，因为他们可以避免与被购买的公司相关的一些潜在问题（如税收、法律等）。有些情况下购买股票更合适，因为购买股票可以将赋税亏损结转，也可以进行租金安排等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 你该出场了

在专业人员已经发现了所有的问题之后（或许是一些问题），就该轮到你了。千万不要忘记整体轮廓——你为什么想做交易。尽管交易可能像铺满荆棘的丛林，而法律和税收等技术性问题就好像是丛林中的荆棘，不要绝望，因为考察交易成功与否的最终原则就是交易带来的收益；

不论问题是多么复杂的问题；

不论这些问题有无解决的办法；

不论你认为这笔交易是否值得做。

专家指出的交易风险与你预期的交易回报往往都是相对应的。既然这笔生意属于你，那么是否坚持做下去也应该由你来决定。（如果你决定退出交易，专家是你最忠实的支持者，他们常常能发现具有说服力的理由。）

## 聘用顾问

顾问是某个领域内的独立专家，他们最适合对交易作出中肯的评价。（他们惟一的偏见就是推荐你一项一项地进行调查研究。）

据说，顾问宁愿跨越一个国家去做一次演讲，而不愿走过一条街去听某人演讲。这很好地勾画出顾问是这样一种人：他们经常失业、又不断地去寻找新的工作。我的意思是要有选择性。周围有数不清的顾问，虽然有许多都很出色，但只有极少数是真正好的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在评估一个潜在的交易（通常是所获得的东西）时，顾问应发挥三方面的优势：经验和在某一特定工业领域内的专业知识；对于机遇和挑战的敏锐嗅觉；真正的独立判断。

为了达到非常特定的目标就应该充分地利用顾问。顾问常在以下方面非常出色：

产品和市场的技术分析；

对公司竞争力的细致评估；

对厂商竞争优势的估计；

形成相应的策略；

估计各种情况。

对于一桩生意进行好的分析应该包括产品各个主要技术方面的详细信息，并以此来估算分配体系中的成本结构。这项工作做得越简单，结论就越模糊不清。如果你对一个顾问的工作不满意，就应对主要负责人进行训斥。

## 应对策略

怎样才能快速致富？如果你知道去买什么和怎样去买，那就简单得多了。把金融杠杆、经营管理权和专业手段结合起来运用就是快速致富的一条捷径。有一种交易叫举债购并（LBO），主要是为了拯救那些濒临破产的企业。将一家资信良好的公司的股票卖掉，当它因经营不善而负债累累时，把它买回来，通过注入新的资产使其增加其资产净值，再卖掉。这样，你就可以从中获得利润。但是一般人是买不起资产16亿美元的曼特广播网络有限公司的；也不可能支付6.48亿美元去购买彼特（Dr Pepper）软件公司，何去何从？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价. 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



举债购买具有镜子一般的功能。想一想威廉·西蒙（William Simon）5000万美元的好运，他本来是普通的工薪阶层，并不是一个商业巨头的。西蒙只是从RCA手中买下了盖博森贺卡，之后将一部分转手卖给了一家急欲购买的上市公司。西蒙的时机很好，但更好的是他所采用的手段。有人认为西蒙受前财政部秘书的怂恿而去做这笔生意的，但你可以扪心自问，财政部秘书有必要为了几千万美元不惜做手脚吗？（或许他有可能是用国债做了这样的事）。

举债收购如何运作？这时你有可能需要一个律师。首先，要拿出一小部分现金。这部分投入会利用杠杆效益带来10倍、20倍甚至于50倍贷方资金，这部分由公司的自有资产作为保证的优先基金是最为关键的部分。例如，最高贷款额可以是应收款的80%，是存货的50%，是厂房和设备的25%。金融机构在贷款过程中由于承担了其投资风险因而获取优厚的报酬，一般都会高出最初投资好几个百分点。通常，也需要一个中间层的次级债务，由卖方回购或第三方买入（如果是由第三方来购买，就需要有一部分公司股份，叫作酬金，而且要有更高的回报率。）

现金流量是举债收购的基础。这样你还需要会计，除了会计之外，其他的人几乎都没有什么用。让人感到惊奇的是，这和损益表基本上没有什么必然的联系。所有的账目是关于你在哪儿、什么时候、如何以最安全的方式支付短期的利息以及长期的还款。（这样的支付计划可以分阶段，可以有无穷的变化，都是为了达到预期的目的。）对税收的支付可以衡量你的现金流量。支付高的价格款额，也没有问题。收购者（在老的税收体制之下）可以高估公司资产以产生高

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的折旧率更不用说已获得的低的利息率。简单地说，如果一个公司能在税收上取得优势，就可以在举债收购中也占有优势。

你必须有敏锐的洞察力，任何疏忽都可能节外生枝，有敏锐的分析至关重要。即便交易在目前一筹莫展，你也须确信自己能适应未来的各种变化。在开始的几年中，可能随时面临失败的威胁。市场的轻微变化，如价格、利率等，银行一手挥舞着到期偿付单，一手挥舞着财产占有权和拍卖权(它们能起什么作用？当你只有一笔钱的时候，你需有一个债权人；而当你有一大笔钱的时候，你就有的是合作的伙伴了!)

举债收购，尽管会产生额外的债务，但这种手段是非常有效的。没有被好好利用的资产，比如现有存货，却能以更有效的方式加以利用。伴随举债收购卖掉了附属产品其价值远远超过它们的实有价值。

但是，举债收购的成功关键在管理层。金融家认为管理层必须参与此项业务。它们要求经理人员在关键的时候做出决断，在成功时获得大的收益，在失败时分担损失。聪明的投资家很少采用举债收购，除非他们能使目标公司的经营者拥有至少 10％～20％的股权，而且要他们实打实地投钱。

之后，重要的转变发生在这些经理人员的头脑之中，他们的身份从雇员突然转变为所有者。专业的经理人员由受公司雇用付薪，猛然转变为追求个人成就感和企业家才能的发挥。能参与其中并承担相应的义务成为他们努力工作的主要动力，这个过程是一个惊人的转变。

作为一家巨型公司分公司的总经理管理公共财产是一回

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



事，而作为一家独立公司的董事长积聚个人财富又是另一回事了。在决策的那一刻，是买新的公司专用飞机还是花钱更新制造设备？主要的着眼点在于提高收益并且降低成本。当管理效率提高时，公司业务也会同时增加。因而，对于交易来说，其根本点在于专业化的管理结构。①

① 最后，我想讲一个我最喜欢的关于律师的笑话：为什么医学研究人员在实验中用律师来代替白鼠？首先，律师的数量多于白鼠；其次，你从不能如此地接近他们。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀35

# 训练团队

## 人尽其才

杠杆在机械中的原理是用小的力量移动大的物体，在金融中，它指的是用少量的净资产控制大量资产（参见交易秘诀34）。杠杆原理也可以被运用于做交易之中。这里，我要说的是交易人如何利用一小群主要人物来扩大其工作能量。就像好的外科医生会让助手在手术中做一些开头和收尾的工作一样，好的交易人也须利用助手帮他处理各种各样的事务。

### 团队中的角色

交易分为各个不同的部分，有一些事情派代表做就可以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



了，让每个人做每件事情是没有意义的，那样的话，就发挥不了杠杆的作用了。

要发挥出整体的力量，要使每个成员都发挥其长处，这样才能对你最有利。团队中的成员在能力、经验、兴趣等各个方面都是不同的，要给予每个成员以其真正喜欢并愿意尽力的事情去做。例如：有些人在拉生意方面很在行，而另一些人则愿意做交易过程中具体的工作，还有一些人喜欢协助别人的工作。

团队中的工作分配要具有平衡性。如果把任务布置得过于轻松，成员就有可能失去推动力和个人的责任心。如果把任务布置得过于紧张，团队整体就有可能失去创新的动力及能力的自主发挥性。交易不仅仅是科学也是艺术，你的团队中不仅需要创造性的人才，也需要分析性的人才。同时，你也应拥有一些知道怎样安排不同类型人的人才。

## 管理团队

有一个人应有责任确保所有的任务按预定的日程进行，这个人就是交易的核心人物，或是核心成员之一。进程应按部就班，隔一两天应进行一次会谈。

## 自私与态度

在每一个进行交易的团队中，都有一个基本的准则：千万不要公开散布你的不同意见。（如果公开的反对作为策略计划中的一部分那就另当别论了。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在交易中的每个人都不可避免地有私心，他们更多地是为他们自己着想，并常期望得到多于他应得的东西。对事情他们有自己的强烈看法，如果这些看法遭到反对，他们可能会非常生气。

领导一个做交易的团队需要有剧团经理人一样的好脾气。就像演戏的女主角一样，你不知道他们什么时候会不高兴。对于交易可以纵容姑息，但对于他们却不可以。

## 调整团队

如果你正处在交易的水深火热之中：死结打不开；障碍无法克服；动力已经失去——交易被搁置了起来。更糟糕的是，双方都开始熬不住了，火气正一点点上升。你必须马上做些事情。

那就试着做些不同的事情：把你的团队翻过来，打破已有的关系。使得你一方的人员与另一方的新人员一起工作，尽快把律师和非律师人员结合起来。这种调整在未来只会有益而无害，毕竟，你可以少失去些什么。

## 应对策略

两家大的军工企业正在针对一种新型战斗机进行谈判。合同价值数十亿美元。主要问题在于如何分肥。但这两家企业都知道如果误了最后期限，那双方将什么也得不到。而且，在投标之前，还有大量的准备工作要做。何去何从？

训练团队也可以运用于谈判之中。强强相争主要在于双

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



方都集中在同一个点上。最好的解决办法就是每方分别注视不同的点（比如：一方可能想生产飞机的外壳，另一方则想生产电子控制系统。）如果双方都想要相同的东西，那就必须互相迁就。当有最后期限作为外在压力时，双方就站在了同一边。如果双方不能就此达成协议，那就必须寻找新的合作伙伴了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 36

# 精打细算

## 要精打细算，但不要太过分

据说，数字总撒谎，撒谎的人才精于计算。数字常常看起来像是正确无误的真理，这只是幻觉。在做交易中，你必须要弄清这些数字是哪里来的和它们是怎样被算出来的。而那些得不到的数字虽然也同等重要，但却常为人们所忽略。用数字来欺骗人是非常容易的。

### *收益与现金*

许多破产公司在破产之前，在账簿上一直都有稳定的利润收入，正如交易秘诀 1 中提到的。例如，有许多公司都以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“收入”来衡量销售，即使这些收入不能按期付清，这些不能收清的账款最终因只是空头允诺而没有任何价值。这种情况下，“收益”虽经常出现在账本上，但银行里却没有现金。

当评估一家公司时，股评家们已经认识到现金才是最重要的，而且他们也认识到现金流量比利润率① 能更好地衡量一家公司金融地位的改变。这也常常为举债、收购所证明，举债、收购从不反映为收益（因为高利率和折旧率），但它们最终却因出卖而获取大量资本收益（参见交易秘诀34）。

## 趋势与现象

使用相同的资金，一家公司可以显现出极端地情愿（如果是正在出卖），也可以显现出极端地不情愿（如果是正在购买）。这有四条原则：内部比较；外部比较；数据的选择；图表的选择。买方和卖方分别有不同的操作。

### 内部比较：看自己的基础

如果图36.1列出你们公司历年的收益。作为卖方，你想尽力使公司呈现出高的成长率。高成长将证明高的获益

① 对于公司来说，利润与现金有很大的区别。但对于个人来说并不一定适用，个人只是简单地通过加其所得的收入并减去其花费就可以得出收益。但交易却是基于获利系统的，当实现收益和支付费用时才能被记入账簿，但如果没有收到现金支付款时是不能记录的。进而，当一家公司购买了新的设备时，这是一个资本化的过程，而不属于支出，尽管支付最终是以现金或现金等价物进行的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



率。因此你选择了从 1984 年到 1987 年这 4 年的顺序增长，但这 4 年是否能真实地反映公司情况呢？但出于交易的需要，你希望通过这些记录来证明公司的业绩。

作为买方，你想尽可能使公司看起来很穷。你想反映公司的低增长率或高度不稳定性，以证明公司的获益很低。这时，你会选择从 1980 年到 1987 年这 7 年的记录。这样就显示出公司运行的极度不稳定性，必须以更低一点的价格来降低风险，从而为你压低价格找到了借口。

总的原则是：卖方须小心地选择对其最有利的年度而买方则须纵览全局。

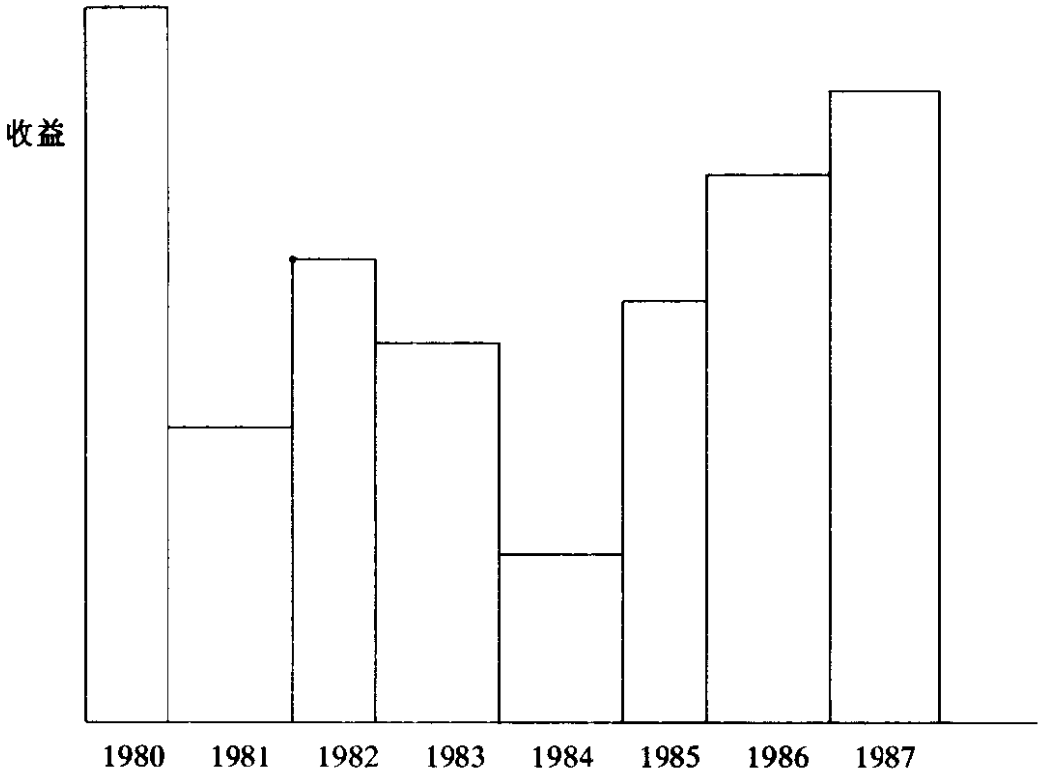


**图 36.1　如果以选择数据来改变感觉比较仅列出 1984～1987 年 4 年和列出 1980～1987 年 8 年数据给人以不同的印象**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



### 外部比较：看看你的竞争对手

如果你是买方，把你的公司与运行良好的竞争对手作一下比较。如果你是卖方，就要看运行不良的竞争对手了。如果不能明确哪个公司是你的竞争对手，那你就要用一些心计了。①

一个很好的例子就是太平洋木材公司，它的长期债务主要用来增加市场占有率。我们可以说尽管在 1985 年，该公司在上等红木市场上只占有 30% 的份额，但到 1995 年，它的市场份额一定会再增加 60%。这并不是想当然：竞争对手手中的资源正在用尽，而太平洋木材公司手中却拥有全世界最优质的木材。

### 数据的选择：看看你的数据

作为显示的一部分，应决定强调哪些数据，隐藏哪些数据。假设有一家上市公司通过做股票收购来实现公司的增长，其销售和利润的绝对额反映了一个公司高增长率，但是如果收购股票的价格很高，公司的既定收益比当前收益多很多倍，那么每股的当前收益就会下降。这种利润增加而股东的利益却受损的现象或许会使股东感到迷惑不解。

### 图表的选择：看看你的刻度

这其实是你每天都能从报纸上看到的。不论是贸易的不

① 卖方一定会宣称被买方选择的公司是“在不同的市场上”，即使他们是以相同的方式卖相同的货。（可能他们的市场是在缅因州而不在马萨诸塞州！）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



平衡还是国民债务，你用不同刻度就会影响到你是否能察觉到其中的变化。如果一个公司 1985 年的销售额是 1 亿美元，1986 年是 1.1 亿美元，1987 年是 1.2 亿美元（参看图 36.2)。图（Ⅰ）中纵坐标的起点为 0，这样 1987 年比 1985 年多增长 2000 万美元，两年间的增长率为 20%；在图（Ⅱ）中，纵坐标的起点是 9000 万美元，以 1000 万美元为刻度单位，以 1987 年比 1985 年多增长的 2000 万美元除以 1000 万美元的刻度单位，就会得到 200%的增长率。当图表用不完整的刻度画出来之后，所有的增长率都被夸大了。①

## 相等的价值

要洞察金融数据的内涵，尤其是在交易中，最重要的一点就是即期价格。所有的交易人都必须深刻理解这一重要概念，因它关系到今天的 1 美元在未来所带来的收益。这个过程很简单，不论是在时间上向前还是向后，仅仅是要把利息计算进去。然而在现实的操作中它就变得复杂起来。交易人必须学会使用金融手段或是雇用专人进行操作。

## 投资回报

在时间序列上的投资回报（ROI）对于经验不足的交易人来说是一个陷阱。要获得投资回报，就需要有敏锐的洞察力而不仅仅是进行思考。考虑一下这样一笔交易，一个投资

① 完整的刻度必须是以 0 作为横纵坐标的开始。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



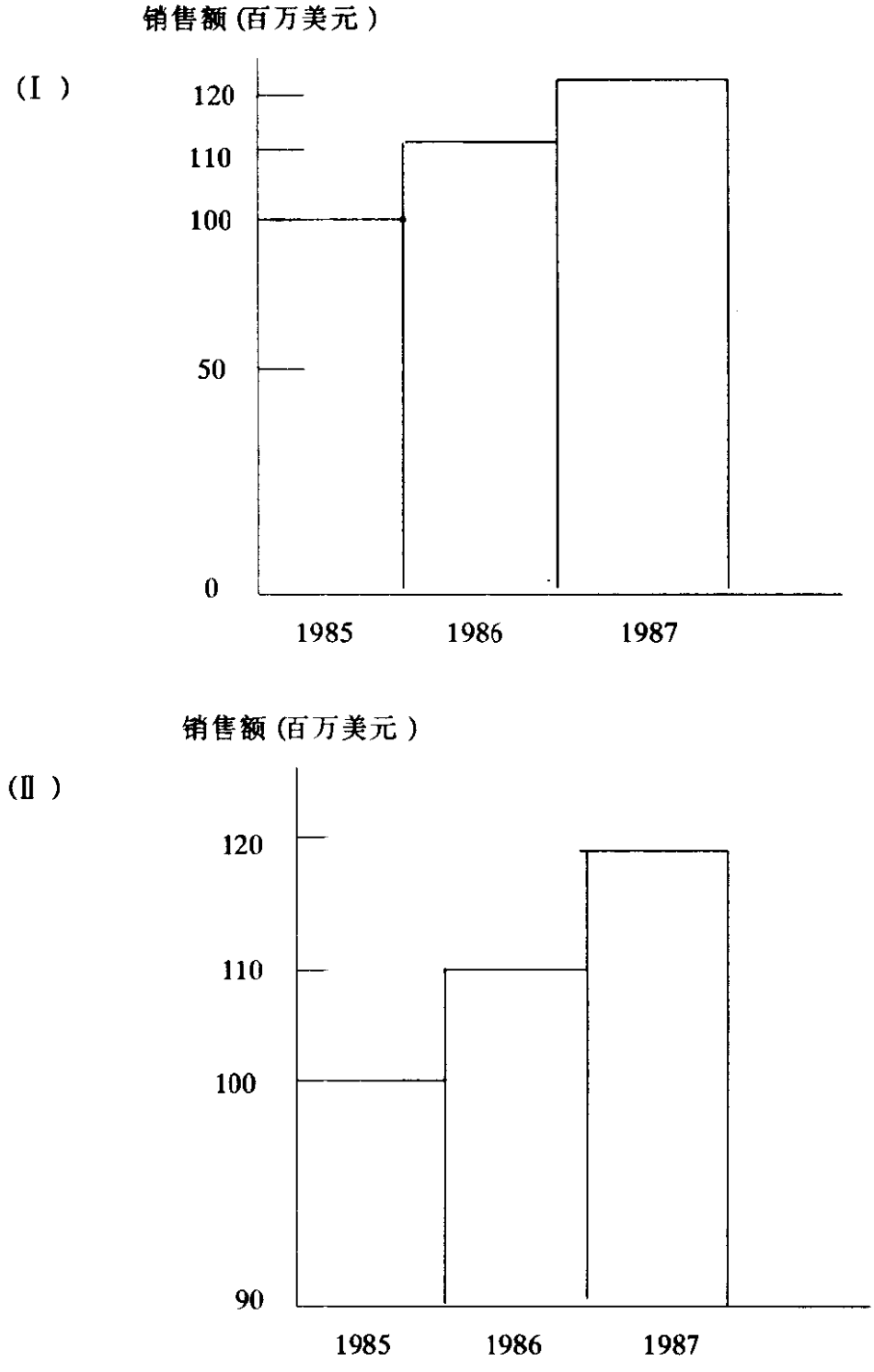


**图 36.2 如何选择刻度来影响判断力。比较以上采用相同数据但不同刻度作出的图形给人以不同的印象**

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



集团将以 13% 的利率贷款 700 万美元，而且作为投资酬金，可以得到公司 25% 的股份。公司可能愿意在年底以 900 万美元（加利息）的价格支付贷款和购买股票。这样一年的收益就几乎达到了 42%。你可能会说，这是一个投机商。但是 ROI 并不仅仅是这些数字，这里边隐藏着问题。

在交易中有很高的风险。投资的风险是直接与其所带来的收益相联系的。例如：风险资本必须有高的回报率以弥补其高风险率——许多这类投资在开始运作就全盘失败而且投资人会失掉他所有的资金。因而，在一桩成功的交易中必须有 40% 或更高的回报率。

进一步讲，这些回报须延续很多年以使其绝对总额具有投资价值。我宁愿以每年 30% 的回报率用 3 年的时间收回投资，而不愿用 1 年的时间以 42% 的回报率收回投资。在上面的例子中，以 13% 的利率计算，3 年的利润就是 560 万美元，每年的回报率是 30%；而如果是 1 年收回 200 万的话，就是 42% 的回报率，但必须承担更高的风险。

## 应对策略

假如你把你的生意卖给一个合格的买主。如果一次性付清，需要 100 万美元，如果分 10 年付清，需支付 500 万美元。你如何比较这两者之间的区别？（为了简化，我们暂不考虑税收问题，但在现实情况中，它是应该考虑进去的。）

如何比较现在付的 100 万美元与 10 年付清的 500 万美元？首先，你一定会问，现在我必须投资多少美元，而且如果是以 10 年来支付 500 万美元的话，是以什么样的利率

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



（或叫贴现率）支付？显然，这要依据你假设使用多高的利率。如果你使用 7% 的利率，那么 10 年支付的 500 万的现值就是 250 万。如果你使用 10% 的利率，10 年支付的 500 万现值是 200 万；如果是 17.5% 的利率，现值就是 100 万；如果利率高于 17.5%，那么看起来很多的 500 万在今天的价值就低于 100 万。

如何决定恰当的贴现率？你必须把风险升水添加到无风险市场利率（如国债利率）中去。17.5% 的利率持续 10 年在现在看来是绝好的投资机会。抓住它？要小心。你对于回报率的决定一定要包括对于无形价值和现金等价物的即期价值。例如，你如何知道公司 10 年的发展？它的市场、客户、竞争对手将如何变化？也有一个时间的问题：你是否真的想等 10 年来收回收益？相信我，作为卖方我一定会选择现在的 100 万。作为买方，我将努力去劝说你不要从一笔大生意前走开。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀37

## 谨慎措词

听话听音，锣鼓听声

如果你正在做一笔交易，那么，讲话将起很大的作用；而书面文字则相对来说逊色得多。既然你们已经达成了口头协议，那么接下来的工作就是把它们付诸于文字了。当交易变为黑纸白字时，它看起来就大不相同了。

### 文件的原创

谁来准备文件？哪一方最先提出？对于这一问题有两种方式。总的来说，当你列出了基本的框架之后，就是用它来控制合同的进程。因而最好由你来准备文件并由对方提出修

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



改意见。

然而，若交易中还有模糊不清的地方，你正面对着进退两难的局面。如果由你一方来准备文件，你应该尽量让对方来提出框架，或者你仅仅提出一些无关紧要的东西。在这种情况下，最好是让对方写出最初的框架。或许他们将会把模糊不清的地方明确下来。如果没有明确的话，你可以经常地讨论一下这些事情。而且，如果你对于他们作出的框架不甚满意，你还可以不停地修改它。在你做这些事情的时候，对于他们的语言至少要保留一些，以免引起律师之间的意愿争议。

## 何时开始写

### 不要太迟

有些时候，依据谈判的不同阶段列出交易的主要点是明智之举。这样可以避免误会的产生。通过列出交易的主要点，你可以明确哪些问题没有解决，哪些问题还没有讨论。

### 不要太早

但是，一定要小心，书面文件有可能暴露甚至加重当事人之间已经存在的隔阂。对于这种隔阂最好是把它放一段时间再说，如果针对得太早，它们有可能会消除动力因素并造成交易的中止。如果不管它们的话，这些隔阂会随着以后的谈判而逐渐弥补，或至少不会阻碍对其他问题的解决。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 文件的类型

### 条款清单

条款清单是两到三页的交易条款梗概。它们的书写是为了进一步确定口头协议，或仅仅是为了列出交易的关键点。条款清单通常既没有道义上的责任也没有法律上的强制力。因而，它们很少正式签订。

我发现条款清单在做交易中非常有用——所有的当事人都可以集中讨论交易的每个要点，这些要点没有丝毫的模糊不清，也没有个人的意志。条款清单非常重要，所以一般都由我自己亲自写，而不托付于律师去做。通常，在这个阶段有很多微妙之处和极强的动力因素，律师却常常阻碍进程或使问题复杂化。

不要误解。律师对于交易有很重要的作用，但并不是在这种功能上。律师提出的法律问题常常是非常重要的，如果你忽视他们你就可能陷入水深火热之中，但是，在书写条款清单的阶段并不是运用这种技能的时候。条款清单作为一种工具仅仅是为进一步明确就一些基本问题达成的协议，而并不是即将遇到的细枝末节的问题。

### 理解备忘录（协议书）

理解备忘录（MOUs）当事人达成协议中较正式的一种。MOUs可以有十多页，详述了交易中的各个主要点。它们显露出主要的问题，这样就为签订合同做了充分的准备。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



由于 MOUs 相对来说比较简单，所以在签订时，一定要有正式的合同。然而，通常当事人也要签订 MOUs，以便他们真正进入交易的角色。MOUs 也要由律师来准备并经过他们的评判。

### 正式的合同

正式的合同是最后一个阶段。好的律师会使其避免繁冗和程式化，但是他们也常常会或多或少地背离最初的框架。双方的律师通常一起工作以使最终的合同变得通顺流畅。在最后结束前仔细地整理文件是非常必要的，如果只是匆忙地在文件上签字，那再修改它们一定还要花费数小时的时间。

## 文件风格

文件可以以多种方式进行准备。选择哪种方式取决于你所处的状况。

如果你觉得自己所处的境况比较有利，而且进展迅速，那你所写的文件就应该直率、具体、简洁、清楚和流畅。

如果有一些问题仍需解决而且拖延对你有利，那么文件就要机警、概括、复杂、夸张和缓慢。你通常可以在最后的决议中解决这些模糊不清的问题。

要记住，为文件留出回旋的时间对于维持动力至关重要。当你已经就某一交易达成协议，就必须使它尽快结束。有很多交易就在律师间的咬文嚼字间被扼杀掉了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 应对策略

几家金融机构为一项获利极高的贷款而竞争，款是贷给一个投资集团，而你就是这几家金融机构之一。谈判已经持续了几周，但还停留在口头协商阶段，距离结束仍非常遥远。你怀疑自己的报价并不是很具有竞争力。而且，你还未在贷款期限的制定方面多作努力。忽然，交易就进入了实质性的阶段，而且，像通常一样，投资集团急需贷款的同意书。你该怎么办?

这里，速度成了极具竞争性的武器，而还款条件，成为能否获得贷款的关键。在第二天早上，你通过昼夜服务机构或传真，给对方送去了协议草案。你提出的主要条件是要获得高额的金融补偿；次要条件是关于贷款偿还期限的规定。你需要一个极其出色的律师，他是交易的促成者而不是破坏者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 38

## 绕过陷阱

### 一次失球，全盘皆输

教练们总对他们的队员说："不要勉强带球"。在橄榄球比赛中，胜负常决定于哪一方带球的次数少。在交易中也是一样：哪一方犯的错误少，哪一方就越容易达到目标。

这里要总结几种常见的陷阱。（有一些在前面几章中已经讨论过了。）你的目标就是洞察这些交易中的陷阱，保持警惕并识别、避免它们。

### *错误信息*

有些错误是不可避免的。任何用来谈判的信息必须恰当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



而精确。①

## 过早的威胁

提出要求和下最后通牒是交易过程中的一个部分，它们既重要又微妙，但时间是非常重要的。如果做得太早，就会显得很唐突并没有多大效用。更糟糕的是，它会削弱这种技巧在以后使用中的效果。

## 无计划的发怒

没有目标地表现出你的怒火可能对于交易进行和你的名声都会产生负面的影响。所有的交易人都会在某些时候陷入困境。坦率地说，表现出一些你的动机并不是一件非常坏的事情，它可以警告对方这个事项的重要性。但是没有理由的发怒却是坏处大于好处。②

## 人格的侮辱

至于我，我从未做过这种事。我不喜欢去恐吓别人，也

---

① 要注意信息有时并不能保证既恰当又精确。只恰当而不精确的一个例子就是在进行资产评估时没有把新的地区法考虑进去。只精确而不恰当的例子就是只评估地产而不包括建筑物的时候，或交易是针对地产而不是建筑物时。

② 不要跳到它的反面。我并没有建议你对自己的发怒都要做一个计划，或好像玩把戏一样（尽管这种情况也会偶而出现）提前把你发怒打入计划。但是你一定要知道你发怒的目标是什么，或要考虑你的行为会造成什么样的后果并以此来使你的行为朝着你想要的目标走去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



拒绝去低声下气。没有任何交易比人格更重要，而且从长远看，这招起不了作用。即使你所说的都对，也会造成敌对情绪，它也会波及到其他方面。

## 敌对情绪

双方之间的摩擦会给交易进行带来障碍。如果你仔细想一想的话，有些你非常不喜欢的人正是你认识的人。如果你有这种敌对情绪（尤其是个人的私心），你就很容易地把自己的过错归咎于对方。① 你应该克服自己的情绪 来把工作做下去。

## 亲密的关系

与对方过分友好的关系容易导致利益的分歧。这并不是不道德或不合法，只是会影响交易的成功进行。这样可以避免潜在冲突或妥协的发生。②

---

① 例如，我的女儿因睡过头而迟到。首先，她怪怨我没有接她的顾客打来的电话。那天，我就再没有接任何电话，包括我自己的电话。就是因为敌对情绪的波及。

② 在交易过程中，很偶然地处于两个阵营的成员会产生真正的友谊。注意要保证交往的纯洁性。如果再发展为商业伙伴关系，那就不太好了。例如，在与此交易无关的其他方面进行投资合作，那就走得太远了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 讲话太多

一张大嘴可能会带来大麻烦。千万不要忘记对方是你的对手，你必须要小心地与他讲话。你可以直率，但千万不要愚蠢。你可以显得很友好，很随便，但一定要管住自己的舌头。所讲的每件事都要有计划性（在7个月以后，当重新考虑一项投资时，对方的一个分析家说他确信公司的状况不如从前。那我也就会有30%～70%的可能打消投资计划，这是因为他的讲述影响了我自己的价值判断。）

## 对无知的恐惧

千万不要为你即将进行的交易而担心。关注一些细节可能会有帮助，但是过分的关注却是有害的。充分的准备是克服恐惧的最好的方式。

## 焦躁不安①

在交易人中暴露出神经紧张就等于是在鲨鱼群中流出鲜血。也不要一直都有表现良好的状态。这样明显的弱点很容易招致进攻。

---

① 焦躁不安是内心活动的一种外在表现，是对于未来的某种恐惧，是对于即将到来的事物的一种不可控制的惊慌。它反映了不可释放的压力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 低声下气

这个问题更多是存在于人的头脑之中。你可能不如对方的知识丰富，或操纵的权力较少，但是在谈判桌上是人人平等的。每个人都有同样有力的武器；那就是说“不”。

## 过早显示弱点

在交易过程中显示出弱点没有任何好处，尤其是在交易开始的时候。在交易过程中打上感情的烙印是很多交易人存在的弱点。即使你所在的一方没有占据主动，你也应先将其隐藏起来。应制造一些迷惑对方的假象，如果必要的话，可以适当地吹吹牛或虚张声势。这样，你或许可以阻止交易的中途停止。

## 一点一点咬

一点一点让步很快就会转变为全盘放弃。这种渐进战术应尽量避免，要记住所有的意见和提议都应考虑到，但是要同时考虑，而不是一个一个考虑。

## 过分理性

如果你属于理智型的人，你就会更多地注重事实而忽略感情。人们进行交易都有个人的理由。你可能是对的，也可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



能是错的；可能会赢也可能会输。在交易中过分地注重理性分析会削弱人的潜能。过分地强调数据，过多的定量分析，可能会阻碍或破坏交易中必须的洞察力和直觉。你可以构建起精美的框架，但如果你不会说服别人，那你会失去许多你应得的东西。永远都不要忘记，交易是与人打交道的过程。

## 过分感性

如果你是用心脏控制头脑类型的人，在交易中你可能更多地注重感情而忽视事实。过分的感性可能会导致举棋不定。过分地强调直觉可能会忽视做好交易所必须的细致调查。若不知其背后隐藏的逻辑哲理就不要只凭感情而做交易。不注重逻辑分析也是可以的，只要你能够意识到自己所做的一切。千万不要忘记交易是涉及到价值的，它必须是以分分厘厘来计算的。

## 原则过少

好的名声需要多年来建立，但它却可以在几分钟内被摧毁。在你所做的任何交易中都要牢记这一点。①

---

① 缺少原则可能会破坏交易，甚至会毁掉你的职业。有些交易人一旦碰到利益冲突就作出让步，而不采取其他解决方式。他们在表面上代表一派，但实际上却与另一派暗中勾结。他们所有的行为都应受到怀疑。一个典型的例子就是：买方代理人从卖方手中收取回扣。内幕交易就是世界上最古老的两种职业中的一种（顺便说一下，这两种职业有许多共同之处）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 原则过多

过多的原则也可能影响交易的进行。不能过分地原则化，就像人不能过胖或过瘦。那么，这就取决于你自己的决定。

可以肯定，有很多的原则比没有原则强。有些人制定很多空洞无物的原则仅仅是用来支撑自己的形象。真正的绊脚石是自私，而不是道德。要记住，自私是做好交易最大的杀手。

## 应对策略

当我正在为第一季度的系列演出而列出演奏家名单时(参看交易秘诀32)，有人旁敲侧击地告诉我，如果你想从一个代理人那里请到一位知名的音乐人的话，我必须也请另一位新手，这位新手来自同一个代理人。那年轻的音乐人，尽管没有什么不好，但却并不需要。该怎么办?

这是多大的一笔交易啊!

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 39

# 努力工作

## 工作中乐趣无穷

工作是并不存在的，除非你不愿意做其他的事情。有些人孜孜不倦地努力工作，有些人却因担心、害怕、紧张和焦虑而累倒。

做好交易这项工作是令人激动的。它能令人精神兴奋，这不是幻觉。做好一笔交易是非常困难的，它要求你付出精力、热情和努力，它要求非常苛刻，你可能会因此而精疲力竭。它是高度紧张的，对交易人的头脑和社交能力都提出很高的要求。它可能会挖出你的潜能，要求你的头脑像自然学科一样精确。做交易是一项真正的工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 总结经验

本书即将结束了。我们已经讲过了 10 个交易技巧和 40 个交易秘诀。关于如何做交易我们已经谈了太多，你可能都会觉得有点恐怖。如何把它们结合起来?

放松一点。

你无须记住我们所讲的所有事情。理解了这些要点并不意味着你能熟练地运用它们。即使有时觉得有点过头，你也只能下意识地去运用。

它有可能像你所上的第一节高尔夫球或网球课一样。教练教你如何如何做，但你却不能一下把它们都记下来，更别说综合运用了。但是随着练习，你会逐步地掌握。

现在就深呼一口气，开始一步一步地走。接下来的是要总结经验。如果你记住了所有的这些原则并把它们付诸于实践，你一定会成为一个好的交易人。

## 全心投入

你必须富于献身精神、坚韧不屈和充满热情。好的交易人都是目标明确并为之不懈努力的。他们有强烈的成功愿望并常为老问题寻求新的解决办法。他们能做好交易就是因为他们的全心投入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 灵活面对多种选择

你必有多种交易以供你选择。好的交易知道重要的决定常常是提前做出的，要提前决定哪个交易是可行的。他们意识到同时维持着其他的可能交易作为现在交易的外围选择能够提高谈判的主动性。这些好的交易人在策略、结构和讨价还价方面都很富于创新性。正因为他们有更多的选择，他们才可以获得更多的成果。

## 用步枪，而不是散弹猎枪

你必须抓住问题的关键所在，而不是那些细枝末节。好的交易人总是直奔要害，他们懂得哪些问题是急需解决的、什么是至关重要的、使用什么方法打破隔阂、打开死结。同时，他们懂得如何寻求制胜的方式，而且总是屡试不爽。他们之所以能够成功就在于他们选择正确，而且面对问题时致力于解决它们。

## 积极上进，不自满

你必须全身心地投入，而不是仅仅为了建立个人形象。好的交易人致力于解决问题，而不是仅仅看重权力。在谈判的双方中，他们都注重自己的社会形象。他们的成功也是因为他们能把个人的私利从属于集体的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 寻找乐趣

你必须注重过程，而不是结果。好的交易人把如何运作与期望的结果看得同等重要。他们总是细细地体味每一个过程并期望着每一个新的偶然情况。他们能在机遇和困境中寻找刺激与乐趣。他们的成功就在于他们热爱自己的事业。

## 享受乐趣!

如上所述，交易充满了乐趣。做这项工作就意味着乐趣无穷。

## 应对策略

一家私营公司陷入了关于发展策略的激烈争论之中，这场争论有可能导致高级人员的辞职和整个组织结构的破裂。主管人员感到岌岌可危。我与最高管理人员们坐在一起听取现有策略支持者的发言，但他所讲的几乎无人能懂。然而，愿意保持现状的较老的经理看到持反对意见的年轻人被击败后而沾沾自喜。“那好吧，即使有人反对，”一个高级经理绕了很大一圈之后说，“我们也不怕。”我非常愤怒。该怎么办?

这里存在着很大的分歧。如果保持原来的方式，可能会导致整个组织结构的破裂。因此，我努力地克制了自己的感情和即将出口的嘲讽，只是向那位自命不凡的经理提了一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



问题："在所有为现有策略进行捍卫的言论中，你认为哪一个最出色?"

那个老经理一下子没有听清我所说的是什么意思，迟疑了一下，他说："我对于他们所说的都没有听懂。"之后，他就再没有提到此事了。言语谨慎，有时可以避免正面冲突。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 交易秘诀 40

## 拥有乐趣

### 今天的乐趣也一定是明天的乐趣

如果工作是你的爱好所在，那么必定是因为它使你感到乐趣无穷。交易既是一项工作，又存在诸多乐趣：你应该欣然去做你所应做的一切事情。

一位年近七旬富有的交易人当被问及为何还要如此努力地工作时，他一边老眼昏花地看着金融讯息，一边说："我的朋友们都打高尔夫球，而我则愿意做交易。"他解释到他所做的都是他的所爱，这其中并没有什么其他的东西。

好的交易人能从交易中获得无穷乐趣。什么是交易中的乐趣？如何以乐趣来消除紧张情绪？以下的一些对待交易的态度或许对你会有帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 放松

举止和礼仪非常重要。你应保持举止得体，而不要让压力战胜感情。交易只是交易并非至关重要。但或许你会说，就要失去机会了。不要过分担忧。正如一句格言所讲：塞翁失马焉知非福。

但放松并不意味着不要集中注意力。你必须要有献身精神，并进行高度紧张的工作。关键是不要过分地要求自己。

## 新的尝试

在交易中有一样事情能使人兴奋，那就是在交易中不断地创新、不断地改变。因为常试常新，你就不会感到单调和厌烦。

在做一笔新交易时，你应同时做出各种新的尝试，你就会感受到那种尝试给你带来的惊喜。你也应同时考虑：下一笔交易会从何而来？它会给你带来什么问题？你应如何解决这些问题？

在做一笔很特殊的交易时，你应能从中体会到面对新问题给你带来的乐趣。当问题解决之后，它有可能解决得好，也有可能解决得不好，但你所能做的是如何发现更好的解决方法。你要充满信心和活力地去尽力做出深入细致的调查，这样才能给你带来期望的结果。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 不断打分

不论你是打高尔夫球、网球、桥牌，还是下棋、玩填字游戏，只有不断打分才能使你有兴趣玩下去。你要有一定的基准点来衡量你的水平。不一定要场场都赢，但是不断的提高却可以使你一直保持浓厚的兴趣。你需要在实践中体会到自己的提高与进展，而这个过程恰恰是乐趣所在。

## 乐于交际

要想成为一个好的交易人，你必须喜欢与人交往。这可以说是成功的一半。好的交易人总是乐于与各种各样的人打交道，他们愿意在交易中也使对方感到满意。好的交易人从来不与人积怨，恰恰相反，他们总是能很快地建立起和睦的朋友关系。

## 重在过程

要想成为一个好的交易人，你必须喜欢这一行，这可以说是成功的另一半。你必须真心喜欢你所做的事情，整个过程是充满乐趣的，并不是只看重结果。

你可能遇到对立的观点、迟迟不能取得的进展或人员之间的冲突，所有这些你都不得不谨慎对待。但是你如果把这些看作是机遇而不是问题时，那么许多事情都可以迎刃而解了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如何处理摩擦和冲突？最好的解决方法就是把它们分隔开来，从全局的角度考虑这个问题。它也是对你的勇气和智慧的一个考验。

## 爱一行，干一行

有一个关于旧友重逢的故事。其中一个已经是非常成功的企业家，控制着一家规模巨大的工业企业。而另外一个则一事无成，他偶尔在一所规模不大的大学中教书，平时读读书与朋友们聊聊天，活得非常快乐、自在。

那工业巨头问道："你为什么不找一份正式的工作?"

业余教授回答："为什么要找?"

"如果有份正式的工作，就可以挣多一点钱。"

"但我不想要钱。"

"有了钱你就可以自己做生意。"

"我为什么要做生意?"

"这样你就可以挣更多的钱。"

"有了这些钱我干什么?"

"那你就可以做更大的生意了。"

"做大生意有什么用?"

"你就可以拥有数不清的钱了。"

"有了这么多钱我能干什么?"

"那样的话你就可以退休，做你自己想做的事情了。"

"但我现在做的事情正是我想做的!"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 我想做的

现在来谈谈我自己：我想做的事情正是我在做的。我热爱交易，各种规模、各种种类的交易。从华尔街的巨型交易到新创办的企业，从好莱坞的娱乐中心到纽约的时装街，都留下了我做交易的身影。我在极不寻常，极具竞争性的环境下奋斗、成长。进行新的冒险投资，做政府的专家顾问，调解企业间的矛盾，改变机构决策方向，与知名的律师斗法，与性格各异的艺术家进行接触——所有的这些我都做过。有时我热情、充满个人激情；有时我冷静、一丝不苟。但不论如何，交易都是我的所爱：它带给我生命的激情。

当我要把我的这些经历编纂成书时，我必须作出取舍。尽管我不太喜欢类比这种写作方法，但是交易技巧却像是在过去的西部拿着一把快枪："有艺走遍天下"是交易人的座右铭。

总之你不可能次次都赢。我欣赏那些成功者，但也不会忘记失败者。我会为那些没有成功的交易而感到痛苦、焦虑不安。在交易中，我也会大喜大悲。有时会很成功，有时很失败，但只要我自己尽力就可以了。在这本书中，我与各位要分享的也正是我的这些感受。

## 应对策略

让我们谈谈吧，现在轮到你了。做交易一定会获得乐趣，而这本书就是关于做交易的乐趣的。如果你在你所做的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交易中获得了特别的乐趣，不论是在工作中还是在生活中，能否把它们告诉我？我非常愿意在下一本书中采用您的例子。

如果您有自己的想法，请把它们写成故事寄给我。不要在意写作的风格，只要按照您记忆的顺序复述下来就可以。如果您愿意，也可以添加上您自己的观点、评论和思考。请通过出版社寄给我。（请附带告诉我您是否愿意让我在书中使用您的真实姓名。）

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 附录 1 交易的组成

为了通过谈判有效地达成交易，理解交易条款和状态的组成是极为重要的。我们列举了需要建立交易条款和状态的七个部分，并随之列举了两个应用的例子——一个是公司的例子，一个是私人的例子。

## 七个组成部分的问题

1. 交易什么？交易中交换的价值和报酬是什么性质和特点？这表示具体的商品类型、服务、财产、负债、所有权、无形资产、产权、责任、承诺等。

2. 花多少钱？交换的价值和报酬的数量是多少？这是指交易中易主的有形和无形的物质的精确数量。

3. 到底值多少？交换的价值和报酬的相对收益是多少？交易的各方与其他方的联系如何？

4. 交易有何种特点？对价值和报酬给予了何种承诺和保证（事实陈述和担保）？这些是对交换的价值和报酬状态的法律断言，各方相互的法律断言及其交易的权利等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



5. 什么是确切的和不确切的？哪些条款和状态不能改变（无条件），哪些可以改变（有条件）？有条件的交易取决于未来事件或条件（例如未来获得的收入）。无条件是事先设立不能更改。

6. 如何保证执行？如何向每一方提供他方对协议的遵守？通过保障利率、担保、实施方案等来实现条款，这些是在交易完成中产生信任的机制。

7. 如何选择时间？完成交易的时间表是什么？主要介绍交易的实施，使每一个条款和条件发生作用的一系列事件，以及价值和报酬进行转移的时间框架。

## 公司交易的例子

假定公司 A 正在购买公司 B 的子公司（以下将 B 公司及子公司称为 Co 或小公司）。每一组成部分将如何分配和应用？下面是用来回答七个问题并对条款和状态的简化总结。

1. 交易什么？公司 A 从公司 B 中以现金、票据、利润分享等方式购买小公司的所有资产与负债；公司 B 保留小公司的长期债务与证券。

2. 花多少钱？它价值 1200 万美元，将按如下方式支付：在交割时以现金支付 200 万美元，以公司 A 的股票支付 200 万美元，以期票的形式支付 500 万美元（将在今后 5 年中每年支付 100 万）以及公司 A 的股票支付 300 万并将其作为支付 Co 部分将来收益的佣金。

3. 到底值多少？200 万现金是容易的；现金就是现金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



公司 A 的股票比较困难——它可能以市场价值被估价，如果公司 A 是上市公司的话，如果股票有一个现成的市场，并且没有交易限制，并且股票具有稳定性。在满足上述条件后，如果不支付利息，那么 5 年中连续每年支付 100 万美元必须贴现为现值。这样，500 万美元面值的期票将仅仅值大约 360 万美元（以 12%的贴现率）。以股票支付的 300 万美元面值的价值可能会少于它的面值，因为，除了贴现以外，它的最终价值完全取决于相互决定的因素，即其他集团控制 Co 时对它的未来期望值，Co 的部分不确定收益，以及 A 公司股票的不确定真正价值。

4. 交易有何种特点？公司 B 宣称，转移的所有的财产和债务处于良好的状态。公司 A 为确定小公司 Co 的未来获利的可能性提供一个可以接受的方法。每个公司确信其他公司具有进行交易的合法权利。

5. 什么是确切的和不确切的？除了“利益分享”之外的所有因素是一定的（无条件的），利益的分享取决于其他不确定的事件（是高度依赖性的）。

6. 如何保证执行？5 年中每年支付的 100 万可能包含公司 A 的公司担保。它也可能被出售的财产中的安全性所支持，或者甚至金融机构的单独担保（例如信用证）。

7. 如何选择时间？公司 B 价值（小公司 Co 的财产）的所有权的移交的计划表被清晰地表述（通常是在交割会上），这应作为移交的计划表重点考虑的地方（在交割时和在不同时间内会有现金和股票的不同的付款方式）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 私人交易的例子

这些相同的组成部分存在于每桩交易之中，尽管在更小的和更多的私人交易之中，数个条件会是更加含蓄而不是直接了当。例如，在你与你的老板之间关于去年奖金讨论中的 7 个组成部分。

1. 交易什么？你把你去年的工作成果和来年工作承诺的信息传递给你的雇主，来交换一定的经济报酬。

2. 花多少钱？你工作年限，比如说，是 1 年。报酬的数量为你的奖金；比如说，是现金 1 万美元和价值 2 万美元的股票认购权。

3. 到底值多少？把工作成绩和奖金有机地联系起来。

4. 交易有何种特点？这与其说是固定的，不如说是假定的。每一方（你和你的老板）对奖金和以前和将来的工作成果的交换达成一致。

5. 什么是确切的和不确切的？前一年的奖金通常是一定的(无条件的)。在来年,奖金则通常是不确定的(有条件的)。(例如,它是根据特定的或者不特定的因素而决定的,如公司获利的可能性,你的部门或者车间的相对成绩,你自己的个人生产能力,而且常常还有你老板的一时的兴致和反复无常。)

6. 如何保证执行？对得到奖金的信心常常是它的口头承诺；对你继续的工作成果的信心是假定的（但是，假如你认为奖金太低，这就会有问题)。

7. 如何选择时间？奖金支付的计划安排是根据公司的惯例（例如，在工作成绩可以被评价的年终时节)。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 附录 2 交易的范围

从不同的角度来分析交易可以把它的性质和特点看透彻。为了赋予从不同的看法（或角度来）来考虑（或者琢磨）交易以意义，我们列出了三种根本不相同的方法：交易参与者、交易位置、交易所处的行业。

## 交易参与者

交易参与者的看法是怎样的？这里，我们来看一看人们在提出交易的各个方面的特点的组成、数量和组织：

一对一（例如，丈夫和妻子或者同等的人和朋友之间的讨论或者私人财产的买者和卖者之间的谈判）；

一对群体（例如，处置前任配偶的法律事务所和另一方配偶，或者是从一个汽车商那里购买轿车的人）；

群体对群体（例如，在社团诉讼中法律事务所对法律事务所，或者在新产品的责任上销售部门对生产部门）；

一对机构（例如，为他或者她在军队中服役而承诺的利益而斗争的退伍军人，或者，是试图免除为高风险的研究和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



开发设立的公共基金的发明者)；

群体对机构（例如，计划接管上市公司的个人投资者，或者寻求正式承认的协会组织者)；

机构对机构（例如，购买和销售商品和服务的公司的日常贸易，或者为一个目标公司而发生的一场收购战)。

## 交易位置

如何看待你要做或正在做的交易在你生活中是什么位置？这里，我们从个人价值取向的角度来看一看已经提出的交易。在我们自己的个人生活范围中，交易发生地在哪里：是在正常工作中吗？影响个人的职业生涯吗？（例如提升机会）会不会对家庭产生影响？这些都涉及一个人的私生活(例如个人理财问题)。

每个不同位置的交易具有不同的氛围和环境。例如，在工作上的交易是用于研究的和专业的。当对个人的职业生涯产生影响时，就会产生紧张和不安全感。在家庭内部，很少有限制和社会约束（例如，大叫大嚷变成了一种很容易使你的观点更强烈的方式)。即使是在个人生活中，决不要忘记你仍是在做交易。

## 交易所处的行业

交易发生在什么行业或部门？这里，我们从机构的价值取向来看一看已经提出的交易。我们问，在整个社会机构中，交易发生在哪里？盈利性公司（例如非上市公司)？政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



府机构里（例如公共部门）？非盈利机构（例如大学和慈善机构）中？意识形态的机构（例如宗教和政治运动）中？

从这个方面说，焦点是目标和战略；也就是说，你到哪里去和我们如何到达那里。在每一个部门，交易都有自己特殊的特点和性质——影响态度、目标和重点。例如，在商业中，交易常常是金钱、职业和权力。在政治中，交易常常是职业和权力。在非盈利机构中交易是组织的活动。在意识形态机构中，交易代表着虚幻的思想运动（而且，常常还附加了不健康的权力、职业和金钱）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



# 附录3 权力的象征

## 象征权力的“饰”

利用服装展示个人的力量。在高层金融界中，需要三件套的或者双粒纽的西服正装。有白色衣领和袖口的熨烫整洁衬衫、有一个小而昂贵的（但是又不太卖弄的）宝石的点缀，在某些圈子里，吊裤带甚至是必要的。在娱乐界，“酷”总是获得最高的面子。

## 象征权力的“食”

在哪里请人吃饭或被宴请是一种地位的象征。例如，在纽约，早餐在 Regeney 酒店，午餐在 Four Seasons 酒店，晚餐则与朋友在 Lutece，每个公司都有它自己常去的地方。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



## 象征权力的“烟”

抽大的、进口的雪茄——很明显比用力咀嚼小的而且会发出嘎吱嘎吱声的苹果优越得多。

## 象征权力的“住”

居住在道路的右边，纽约的公园大道或者第五大道当然比第一、第二、第三大道和莱克星顿大道要强，而且绝对要好于纽约西区，但是，在艺术圈里，纽约的西区还是要胜出。

## 象征权力的“谈”

使用行业术语和警句，参加好莱坞的会议。在华尔街上市，一方面，来点儿“M&A”（兼并、收购），另一方面，再在电影界弄点“T&A”（花边新闻）。